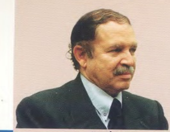
الاقتصاد والاعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 268 / Year 24 / April 2002
نيسان / أبريل 2002 / السنة الرابعة والعشرون / العدد 268



بوتفليقة يرعى
مؤتمر الجزائر الدولي للإستثمار

إنتفاضة القمّة



الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra - Beirut 1103 2100
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

FRANCE:
22 Rue La Boetie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
Fax: (33-1) 42 66 92 75

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سوريا 150 ل.س • الاردن 3 دينار
- العراق 4 دينار • السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار • قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما
- عمان 2 ريال • اليمن 500 ريالا • مصر 8 جنيهات
- السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دنانير • تونس 2 دينار
- المغرب 50 درهما • الجزائر 200 دينار.

• CYPRUS 3LC • AUSTRALIA $ 10 Aus.
• U.K. 3LS • CANADA $8 • FRANCE 30 F.F.
• GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
• ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
• SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. $ 7.

الاشتراك السنوي 100 دولار أميركي

ABC
1999 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



هذا العدد

قمة عربية تكرّس دوريتها، وتنعقد في بيروت، وفي زمن عربي صعب، بل أصعب من أي وقت مضى، كانت في اعتقادنا، تستأهل تأخير عدد "الإقتصاد والأعمال" ليومين إضافيين، حتى يتصدّر غلافه عنوان القمة وما تمخّضت عنه من مقررات ومواقف.

وبالفعل، جاء "إعلان بيروت" الصادر عن القمة مستجيباً لثلاثة قضايا أساسية: إجماع عربي على مبادرة الأمير **عبد الله** ولي عهد المملكة العربية السعودية، وما تنطوي عليه من واقعية سياسية مرتكزة الى الثوابت العربية. إجراء مصالحة طال انتظارها بين العراق ودولة الكويت يفترض أن تؤسس لمرحلة جديدة. ثمّ إجماع عربي آخر على رفض أي اعتداء يتعرض له العراق.

أمّا على المستوى الاقتصادي، الذي طغت عليه السياسة والتحديات المصيرية، فقد اتخذت قمة بيروت جملة من المقررات لكنها ارتأت استئخار إبرامها نهائياً الى الدورة المقبلة أو إلى القمة الاقتصادية المقترحة خلال الصيف.

***

وعلى هامش القمة، حسناً فعل وزير المال الجزائري عندما دعا المستثمرين ورجال الأعمال العرب إلى "**ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار**" الذي ينعقد في العاصمة الجزائرية في 17 و18 نيسان/أبريل الجاري وتنظّمه **مجموعة الإقتصاد والأعمال**. وقال الوزير الجزائري أنّ الملتقى يشكّل خطوة عملية تستلهم روحية مناقشات ومقررات المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع لجامعة الدول العربية، والتي عرضت أمام قمة الملوك والحكّام والرؤساء.

***

وفي العدد أيضاً تغطية لـ"**الملتقى الدولي الأول للاستثمار في السودان**" الذي نظّمته **مجموعة الإقتصاد والأعمال** خلال شهر آذار/مارس الماضي، أي قبل نحو شهر من الملتقى المقرّر في الجزائر (راجع الصفحات من 40 الى 54).

***

كذلك يحمل العدد في طياته تغطية للمؤتمر الدوري للاتحاد العام العربي للتأمين الذي انعقد في مسقط، وهي تحمل الاستخلاصات والاستنتاجات المتعلقة بواقع هذا القطاع في العالم العربي.■



الاقتصاد والأعمال تدخل عامها الـ24

مع بداية هذا الشهر تكون **مجموعة الإقتصاد والأعمال** دخلت عامها الـ24. البداية كانت في إصدار مجلة "**الإقتصاد والأعمال**" في العام 1979 وسط أجواء الحرب في لبنان التي اضطرتها، ومع استمرار هذه الحرب، للإنتقال بمركزها الرئيسي إلى باريس والتوسّع من هناك نحو دبي ومن ثمّ إقامة شبكة مكاتب وفروع في دول عربية وأوروبية عدة. ومع نهاية الحرب، عادت المجموعة بمركزها الرئيسي إلى بيروت مع احتفاظها بشبكة مكاتبها وفروعها العربية والأوروبية.

إلاّ أنّ نشاط المجموعة، ورغم الظروف الصعبة والمعقدة الناجمة عن الحرب التي أحاطت بعملها، لم يتوقّف عند إصدار مجلة واحدة هي **الاقتصاد والأعمال** وتغطيتها لسوق واحدة هي السوق اللبنانية، فكانت خطوتها الثانية بعد الصدور من لبنان هي توسّعها عربياً لتكرّس طابعها العربي العام. وكانت الخطوة الثانية (في العام 1981) في أنها كانت أول مؤسسة إعلامية عربية تعقد اتفاقاً مع مؤسسة فايننشال تايمز البريطانية على إصدار نشرة نصف شهرية مشتركة تحت اسم "الأعمال"، ومن ثمّ اتفاقاً مع مجموعة مونش الألمانية على إصدار مجلة "الدفاعية" والتي ما زالت مستمرة حتى اليوم.

لكن **مجموعة الإقتصاد والأعمال**، وبما راكمته من خبرة ومن علاقات، وبما كونته من سمعة في أوساط الأعمال العربية والدولية، بادرت إلى توسيع وتنويع نشاطها، فبعد أن رسّخت أقدامها في ميدان الإعلام الاقتصادي، توسّعت نحو تنظيم الأحداث الاقتصادية المتمثّلة في إقامة المؤتمرات والندوات والمعارض وتنظيم الزيارات للوفود العربية والأجنبية إلى البلدان العربية، فكان لها في العام 1988 أول مؤتمر في العاصمة التونسية برعاية رئيس الجمهورية **زين العابدين بن علي** وكان موضوعه "التعاون بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية".

وفي العام 1991 نظّمت المجموعة ندوة في باريس تناولت العلاقات الفرنسية الخليجية بعد حرب الخليج الثانية وذلك بالاشتراك مع الغرفة التجارية العربية الفرنسية ومع مركز التجارة الخارجية الفرنسي، واتحاد أرباب العمل في باريس ومع الغرف التجارية والصناعية في الخليج.





وما إن وضعت الحرب أوزارها في لبنان حتى أعادت المجموعة مركزها الرئيسي إلى بيروت استعداداً لانطلاقتها الثانية المتجددة من بيروت حاملة معها حصيلة نشاط وخبرة وشبكة علاقات راكمتها في الخارج على مدى عشرة أعوام. وبعد تشكيل الحكومة برئاسة الرئيس **رفيق الحريري**، بادرت المجموعة إلى طرح فكرة تنظيم مؤتمر استثماري خليجي لبناني في بيروت فلقيت ترحيباً من الحكومة ومن دول الخليج. فانعقد هذا المؤتمر وكان أول مؤتمر اقتصادي عربي يُعقد في بيروت بعد الحرب. يومها لم يكن الرئيس **الحريري** واثقاً من نجاح الخطوة، وتساءل في ما إذا كان رجال الأعمال والمستثمرين الخليجيين على استعداد للمجيء إلى لبنان، فأظهرنا له تفاؤلنا وأكّدنا له استعدادنا مرتكزين إلى معطيات حسية وخبرة ميدانية، وهكذا كان **مؤتمر الاستثمار وأسواق رأس المال العربية** وهو أول مؤتمر وأول تظاهرة استثمارية عربية في بيروت. وتكرر المؤتمر سنوياً ولكن بطابع عربي دولي وليس لبناني خليجي فقط وأصبح حدثاً سنوياً بل وأكبر ملتقى سنوي للأعمال والاستثمار في الشرق الأوسط.

وفي العام 1995، وفي وقت كانت تبحث المؤسسات اللبنانية عن منافذ خارجية لخدماتها ولمنتجاتها، بادرت **مجموعة الإقتصاد والأعمال** إلى تنظيم أول معرض لبناني في السعودية أقيم في مدينة جدّه إلى جانب ندوة لبنانية سعودية مع الغرفة التجارية والصناعية هناك. وأمّنت المجموعة سفر نحو 200 مسؤول ورجل أعمال لبناني إلى السعودية في هذه المناسبة في وقت كان الحصول على تأشيرات دخول اللبنانيين إلى المملكة صعباً للغاية.

– وفي العام 1995 شاركت "**الإقتصاد والأعمال**" في تنظيم أول وأكبر مؤتمر حول "فرص الاستثمار في السياحة والفنادق في البلدان العربية" إلى جانب البنك الدولي، الاتحاد العربي للفنادق والسياحة والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار والغرفة التجارية العربية الفرنسية. ورعى المؤتمر رئيس الجمهورية ممثلاً برئيس الحكومة.

– وفي العام 1998 وسّعت "الاقتصاد والأعمال" نشاطها في حقل المؤتمرات، إلى قطاع الاتصالات، فبادرت إلى تنظيم أول مؤتمر إقليمي من نوعه لا في لبنان وحسب، بل وفي العالم العربي. وما زال هذا الحدث يتكرّر سنوياً بالتعاون مع وزارة الاتصالات ومع الاتحاد الدولي للاتصالات ومع جامعة الدول العربية.

– وفي العام 1998 أيضاً عمدت المجموعة إلى تنويع نشاطها القطاعي فبادرت، ومن موقع رسالتها العربية، إلى تنظيم أول مؤتمر ومعرض عربي دولي للصناعات الغذائية وصناعات التعبئة



من مؤتمر أسواق رأس المال العربية العام 1996

والتغليف في بيروت والذي تكرّر سنوياً في غير بلد عربي.

– وفي الأعوام التي تلت، حققت المجموعة المزيد من التنوّع القطاعي فنظّمت غير مؤتمر حول حماية الملكية الفكرية، ومؤتمراً حول قطاع الصحة والاستشفاء في العالم العربي، كما نظّمت في العام 2001 المنتدى العربي الأول للتأمين، وسيُعقد المنتدى الثاني خلال النصف الثاني من هذا العام.

وفي الوقت الذي تابعت المجموعة ترويج لبنان داخلياً وخارجياً، عمدت إلى توظيف خبرتها في ميدان الترويج هذا بتوسيع نشاطها نحو بلدان عربية عدة، وبهدف ترويج الاستثمار في هذه البلدان وهكذا كان:

في سورية:

– نظّمت "**الإقتصاد والأعمال**" في العام 2000 وبالاشتراك مع الحكومة السورية ممثلة بوزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية ومع اتحاد غرف التجارة السورية ملتقى سورية الدولي الأول للاستثمار. ورعى المؤتمر رئيس الجمهورية، الدكتور **بشار الأسد** ومثله فيه رئيس مجلس الوزراء، الدكتور **محمد مصطفى ميرو**. وسيعقد الملتقى الثاني السوري في الربع الأخير من هذه السنة.

في الجزائر:

– نظّمت المجموعة الملتقى الدولي الأول للاستثمار في الجزائر في العام 2000 برعاية رئيس الجمهورية ممثلاً برئيس الحكومة، وسينعقد الملتقى ثانية خلال هذا الشهر في العاصمة الجزائرية وبرعاية رئيس الجمهورية، وبمشاركة معظم الوزراء المختصين وبضع مئات من القيادات العليا في المؤسسات المالية والمصرفية والاستثمارية العربية والدولية.

في مصر:

– وفي القاهرة نظّمت "**الإقتصاد والأعمال**" بالاشتراك مع البنك الإسلامي للتنمية ومع الحكومة المصرية ممثلة بوزارة المالية أول مؤتمر من نوعه حول البناء، التشغيل ونقل الملكية (BOT).

في السودان:

– نظّمت المجموعة الملتقى الدولي الأول للاستثمار في السودان الذي انعقد في الشهر الماضي برعاية وبحضور رئيس الجمهورية الفريق **عمر حسن البشير** والذي سينعقد ثانيةً مطلع السنة المقبلة. ويتمّ تنظيم هذا الملتقى بالتعاون مع وزارتي المالية والصناعة في السودان.

في لبنان:

– الملتقى العربي الأول للسياحة والسفر في بيروت والذي تنظّمه المجموعة برعاية وزارة السياحة في لبنان خلال هذا الشهر، وذلك في إطار اتفاق مع الوزارة لتنظيم هذا المؤتمر والمعرض إلى جانبه لبضع سنوات لاحقة.

في برلين:

– الملتقى الاقتصادي العربي الألماني في برلين الذي تشارك المجموعة في تنظيمه سنوياً مع غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية ومع وزارة الاقتصاد والتكنولوجيا واتحاد الصناعات في ألمانيا.

في جنيف:

– المؤتمر العربي الأوروبي الأول للمصارف والاستثمار في جنيف والذي تنظّمه المجموعة بالتعاون مع الغرفة التجارية العربية السويسرية ومع جمعية البنوك السويسرية في تشرين الأول/أكتوبر المقبل.

وفي إطار تعزيز العلاقات العربية العربية، والعلاقات العربية الأجنبية، سجّلت المجموعة نشاطات بارزة في مجال تنظيم زيارات لوفود عربية وأجنبية إلى بلدان مختلفة. هذا غيض من فيض كما يقولون ولسنا هنا في مجال وضع سجل للأحداث التي نظّمتها المجموعة أو شاركت في تنظيمها بل هي مجرد إشارات ومحطات نشير إليها في مناسبة ذكرى دخول "**الإقتصاد والأعمال**" عامها الرابع والعشرين.

وما نودّ أن نخلص إليه هنا، وفي هذه العجالة، هو أنّ "**الإقتصاد والأعمال**" قطعت شوطاً لا بأس به على طريق تحولها إلى مؤسسة لها تراثها وتقاليدها وقواعدها وقياداتها وآلياتها. وإنها وفي غضون هذه الفترة انتقلت من إصدار مجلة واحدة بحيث أصبحت تصدر خمس مجلات متخصصة. كما انتقلت من مؤتمر واحد في السنة إلى 10 مؤتمرات في السنة الواحدة. كما أنها تمكنت وبكفاءة عالية، من العمل في بلدان وفي قطاعات مختلفة ومتباعدة في آن واحد. وعليه، فإنها تقترب من عامها الـ 24 وهي في ذروة النشاط والحيوية تسير نحو المستقبل بخطوات ثابتة وبأهداف ورؤيا واضحة. ■

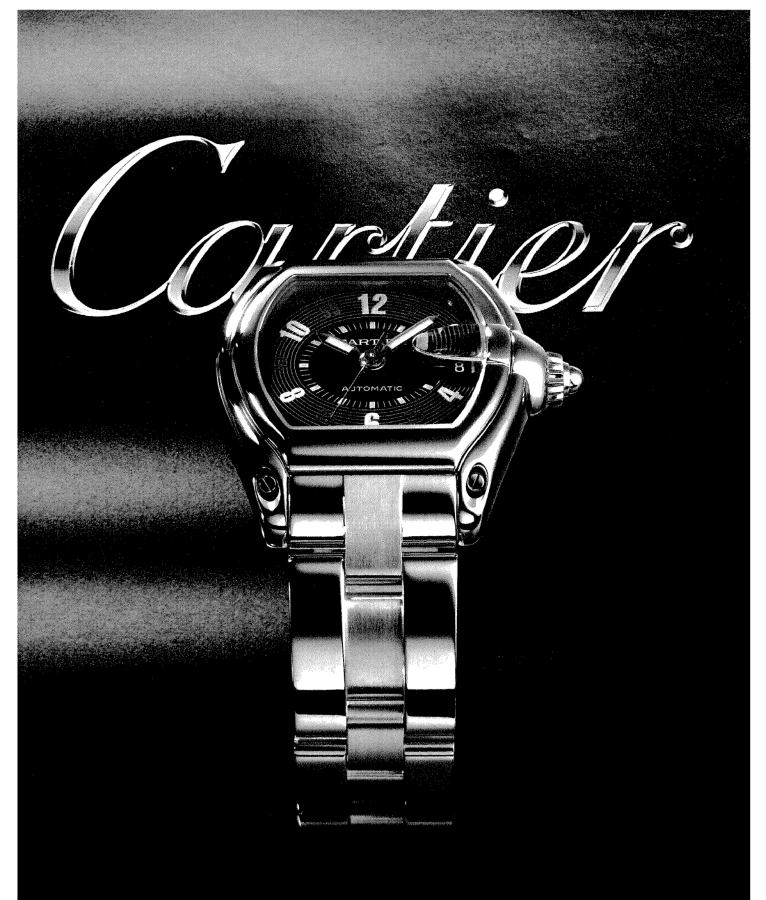


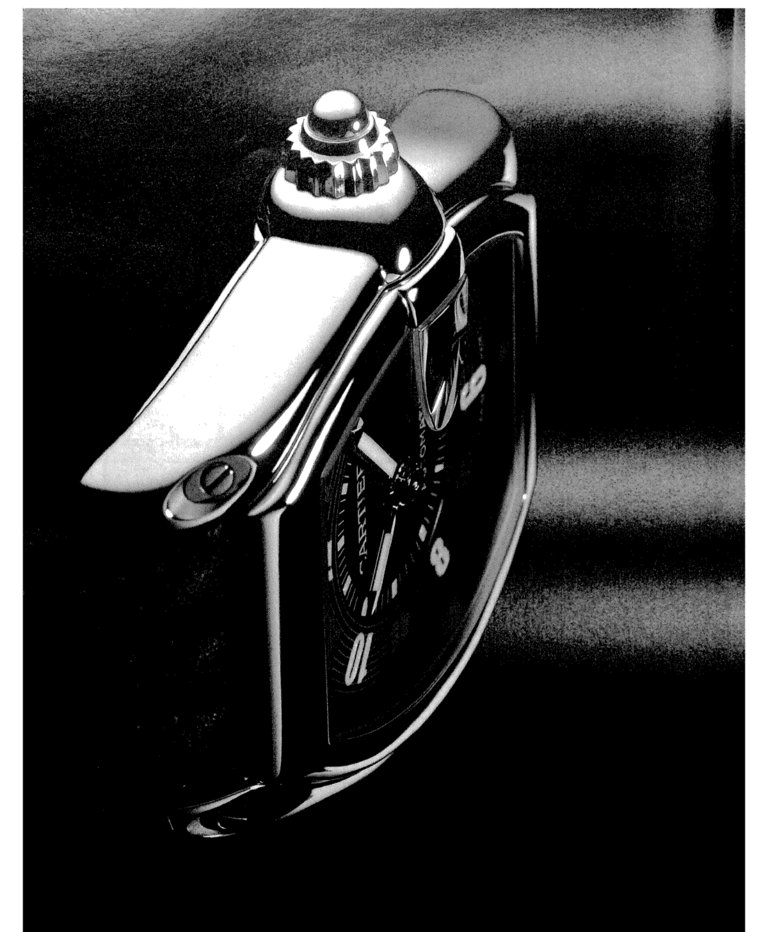









Cartier
AUTOMATIC


CARTIER

الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal

نيسان / أبريل 2002 / العدد 268



المحتويات


56


123


58

الامتحان السوداني

إجتازت "الاقتصاد والأعمال" الامتحان السوداني بنجاح. ونالت علامة جيد جداً إذ لم يكن يعتقد أبداً أنها ستتمكن من تنظيم "ملتقى السودان الدولي للاستثمار" في غضون شهر ونصف الشهر من التحضير. حتى أن أعضاء من أسرة الاقتصاد والأعمال كانوا متخوفين للغاية، إذ أن المهمة صعبة بل وشاقة أولاً لضيق الوقت، وثانياً لمصادفة الحج خلال فترة التحضير، وثالثاً لصعوبة الوصول إلى الخرطوم، وأيضاً نظراً للانطباع السائد في الخارج بأن البلد في حالة حرب وأن ثمة مخاطر في الذهاب إليه.

بالطبع كنا ندرك سلفاً كل هذه الصعوبات ولكن كنا لا نقع تحت تأثير الإنطباعات العامة الخاطئة، وصمّمنا على مواجهة التحدي. وعمل فريق الملتقى ليل نهار حتى تمكّن من احتواء الصعوبات والتكيّف مع الواقع. لكن ذلك لم يكن ممكناً لولا التعاون الوثيق مع الأخوة السودانيين لاسيما في وزارتي المالية والصناعة، ومع جميع أعضاء اللجنة التحضيرية برئاسة عبد الوهاب حمزه. ولا يسعنا هنا إلا تسجيل بالغ الشكر والتقدير على الجدية التي تعامل بها القادة السودانيون حيال الملتقى والتي بلغت ذروتها باحتضان الرئيس الفريق عمر حسن البشير للمؤتمر منذ كان مشروعاً وإلى أن تجسّد عملاً ونجاحاً. فقد استقبل مدير عام "الاقتصاد والأعمال" قبيل انعقاد الملتقى وكان له معه حوار مطوّل بثّته الفضائية السودانية ونشرت وقائعه "الاقتصاد والأعمال" في عددها ما قبل الأخير (راجع العدد رقم 266 تاريخ شباط/ فبراير الماضي). ولم يتوقف الرئيس البشير عند رعاية المؤتمر، بل توجّها بحضوره الشخصي وبخطابه المميز وبإعلان تقديره لمبادرة الاقتصاد والأعمال ولنجاحها في المهمة.

ومعالم النجاح برزت في كل محطات المؤتمر: في حملة الترويج التي سبقت إنعقاده والتي شملت العالم العربي كله، وفي حفل الافتتاح الذي ضمّ نحو 1500 مشارك، وفي استقطاب مشاركين من القيادات الاقتصادية العربية والدولية تجاوز عددهم الثلاثماية، وفي مواظبة المشاركين على حضور جلسات المؤتمر حتى جلسة الاختتام. ولم يسبق للسودان أن شهد مؤتمراً اقتصادياً عربياً-دولياً بهذه الضخامة وعلى هذا المستوى من التمثيل، كما لم يسبق أن تمّ تسليط الأضواء الإعلامية على التطورات الاقتصادية الإيجابية في البلد.

وفي الجلسة الختامية عبّر وزير المالية والاقتصاد الوطني في السودان عبد الرحيم حمدي عن هذا النجاح بالقول. أنه وكما كانت حادثة 11 أيلول/سبتمبر منعطفاً فإن الملتقى بالنسبة للاستثمار في السودان كان هو الآخر منعطفاً ولكنه إيجابي بحيث بات يصح القول ما قبل الملتقى وما بعده. فقد كان السودان يحتاج إلى قفزة نوعية في الترويج لاسيما بعد حصول تطورات سياسية وأمنية واقتصادية إيجابية كثيرة وبعد إصدار قانون جديد لتشجيع الاستثمار يعتبر من بين أفضل القوانين في البلدان العربية.



افتتاح ملتقى السودان الدولي للاستثمار

وبلغ ارتياح القيادة السودانية ذروته إذ تضمّن البيان الختامي توصية بإنشاء لجنة مشتركة مهمتها وضع برنامج لترويج الاقتصاد السوداني عربياً ودولياً وبإيكال مهمة وضع مشروع البرنامج هذا، إلى مجموعة الاقتصاد والأعمال إرتكازاً إلى النجاح المحقق في امتحانها الأول والذي تمثّل في الملتقى الأول.

بالطبع إن ملتقى السودان هذا لم يكن الأول الذي تنظمه مجموعة "الاقتصاد والأعمال" في البلدان العربية إذ سبق لها أن نظّمت عشرات المؤتمرات الاستثمارية والاقتصادية والتكنولوجية في معظم البلدان العربية وبعض البلدان الأوروبية، وهي لا تتجنّب العمل في الأمكنة الصعبة نسبياً، بل إنها تذهب إلى حيث يعجز الآخرون وإلى حيث تكون هناك حاجة ماسة لترويج الاستثمار في البلدان العربية. ونحن في هذا أصحاب قضية، أكثر من مجرد عمل مهني وتجاري. فنحن نؤمن بأن تحقيق النمو في البلدان العربية وتوفير فرص العمل الكريمة لملايين الأجيال الجديدة، لا يمكن أن يتم من دون الاستثمار وجذب المزيد من الاستثمار سواء من الداخل أم من الخارج. وعليه، فقد أخذنا على عاتقنا مثل هذه المهمة وارتفعنا بها إلى مستوى القضية بحيث باتت المجموعة بمثابة هيئة عربية لتشجيع الاستثمار تكمل دور مؤسسات تشجيع الاستثمار الحكومية القطرية.

راجع تغطية ملتقى السودان الدولي للاستثمار (ص 40 – 54)

.. واستعداد للامتحان الجزائري

في 17 و18 نيسان/أبريل الحالي ينعقد ملتقى الجزائر الدولي الثاني للاستثمار في فندق شيراتون في العاصمة الجزائرية بتنظيم مشترك بين مجموعة "الإقتصاد والأعمال" وبين الحكومة الجزائرية ممثلة بوزارة المساهمات وتنسيق الإصلاحات وبالتعاون مع الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، وسيكون هذا الملتقى كما في دورته الأولى برعاية رئيس الجمهورية السيد عبد العزيز بوتفليقة.

وكانت مجموعة "الإقتصاد والأعمال" نظّمت الملتقى الأول للاستثمار في الجزائر وشارك فيه إضافة إلى رئيس الحكومة معظم الوزراء الجزائريين المختصين ونحو 450 شخصية اقتصادية ومالية عربية.

وإن دلّ تكرار التجربة على شيء فعلى النجاح المحقق في الملتقى الأول، وعلى تزايد الثقة بدور مجموعة "الإقتصاد والأعمال" في ترويج الإستثمار في البلدان العربية في محاولة لاستقطاب اكثر حصة ممكنة من حركة تدفّق الاستثمارات الخارجية إلى هذه البلدان، والتي لا تمثّل اليوم أكثر من واحد في المئة من مجمل هذه الاستثمارات إلى البلدان النامية.

والأمر الآخر هو أنّ تتابع الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، وما ينتج عنها من تحسّن ملموس في مناخ الاستثمار، يجعل الفعاليات الاستثمارية العربية والدولية تولي اهتماماً أكبر للسوق الجزائرية وتبحث عن الفرص الاستثمارية المجدية لا سيما تلك التي تتولّد عن عمليات الخصخصة الواسعة التي تقوم بها الحكومة، وذلك في إطار عملية الانتقال الحاسمة من الاقتصاد المركزي الاشتراكي الموجّه إلى اقتصاد السوق، مع ما يعني ذلك من انفتاح على الأسواق العالمية وعلى الاستثمار الخارجي.

وكلّما ازدادت ثقة الحكومات وثقة الهيئات والمؤسسات العربية والإقليمية والوطنية بالدور الإيجابي والنشط الذي تقوم به مجموعة "الإقتصاد والأعمال" في إطار سعيها لتعزيز الاقتصادات العربية كلما ازداد شعورها بجسامة المسؤولية الملقاة على عاتقها اذ ليس أصعب من النجاح سوى المحافظة عليه فكيف إذا كان ذلك سيتم في أمكنة صعبة وفي ظروف أصعب.

فعملية الوصول من المشرق إلى المغرب جواً طويلة ومكلفة ومعقدة، فضلاً عن أنّ المناخ الأمني ما زال يشوبه بعض الغيوم الرمادية، بل والسوداء، ما يجعل البعض ممن لا يعرفون الجزائر بعد في حالة فتور وتردد في المجيء إلى العاصمة الجزائرية بحثاً عن فرص الأعمال والاستثمار المجزية هناك.

لكن، وكما نجحت المجموعة في الامتحان الأول في الجزائر قبل أكثر من سنة، فإنها واثقة من نجاحها في الامتحان الثاني مرتكزة في ذلك إلى عاملين: الأول موضوعي، وهو تزايد القناعة لدى أوساط الأعمال العربية والدولية بأنّ حركة الإصلاح مستمرة بل وآخذة في الرسوخ والتوسّع، والعامل الثاني ذاتي، وهو ثقة هذه الأوساط المتزايدة بكفاءة "الإقتصاد والأعمال" في تنظيم الملتقيات والمؤتمرات الاستثمارية بل وتنظيم الأحداث الاقتصادية بشكل عام.

والملفت هنا أنّ مؤتمر الجزائر يأتي بعد حوالي الشهر من تنظيم ملتقى السودان الدولي للاستثمار وبعد شهرين من تنظيم المجموعة للمؤتمر العربي الدولي الرابع للاتصالات واقتصاد الإنترنت في بيروت، وما تخلّل هذا وذلك من مؤتمر سياحي إقليمي في بيروت بالاشتراك مع وزارة السياحة في لبنان والمنظمة العالمية للسياحة ومن مشاركة في تنظيم الملتقى السياحي العربي الألماني في برلين، ومن تنظيم ندوة السياحية السورية اللبنانية في بيروت، ومن استعدادها لتنظيم الأسبوع اللبناني الأول في الرياض وتنظيم المؤتمر السنوي الثامن للاستثمار وأسواق رأس المال العربية في بيروت. ألاَ يؤكّد ذلك ما أعلنه كل من نائب رئيس مجلس الوزراء السوري للشؤون الاقتصادية د. خالد رعد ورئيس مجموعة دلة البركة الشيخ صالح كامل بأنّ "الإقتصاد والأعمال" وفي حركتها السريعة والمتزايدة هذه أصبحت بمثابة خلية نحل عربية دائمة الحركة والنشاط. ■

رؤوف أبو زكي



الوزير مدلسي يتوسط السفير بودهري (اليمين) ورؤوف أبو زكي

اغتنم وزير المال الجزائري مراد مدلسي فرصة وجوده في عداد الوفد الجزائري إلى مؤتمر القمة العربية في بيروت، فدعا إلى الدورة الثانية لـ"ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار".

وجاء ذلك في مؤتمر صحفي شارك فيه إلى الوزير مدلسي السفير الجزائري في بيروت أحمد بودهري ومدير عام مجموعة "الاقتصاد والأعمال" رؤوف أبو زكي.

"أوراسكوم" تفوز بصفقة الهاتف الجوال في تونس

أعلنت وزارة تكنولوجيات الاتصال التونسية أن الشركة المصرية "أوراسكوم" للاتصالات، فازت بالمناقصة الثانية التي تمّ تنظيمها من أجل الفوز بتشغيل الشبكة الثانية للهاتف الجوال، وذلك بعد عام من إلغاء المناقصة الأولى التي تمّ تنظيمها لمنح رخصة استغلال الشبكة الثانية.

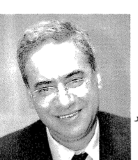
وكانت الحكومة التونسية أعلنت منذ شهرين تقريباً عن مناقصة دولية ثانية بعد رفض العروض التي تمّ التقدم بها في المناقصة الأولى، بسبب تواضع العروض المالية التي تقدّمت بها الشركات العارضة، وبلغ العرض المصري ما قيمته 680 مليون دينار أي ما يعادل 454 مليون دولار أميركي، بزيادة قدرها 71 مليون دينار عن أفضل عرض تمّ التقدم به خلال مناقصة العام الماضي من قبل الشركة الإسبانية "تيليفونيكا". وأضافت الوزارة أن الصفقة ستتم رسمياً في القريب العاجل ويتحتم على الشركة الفائزة دفع المبلغ على قسطين، وأن تباشر بتشغيل الشبكة في ظرف 6 أشهر من توقيع العقد النهائي.

وتشترط الحكومة التونسية إضافة إلى العروض المالية والضمانات المختلفة الفنية والتقنية المتنوعة أن يلتزم المترشّح لتشغيل الشبكة الثانية بتوفير 500 ألف خط جديد تضاف إلى مثلها من الخطوط التي توفّرها الشبكة الأولى لتغطية الطلب المتزايد بشكل كبير على الخدمة منذ وضعها قيد التشغيل في آذار/ مارس 1998، حيث تجاوزت الطلبات كل التوقعّات، ذلك أن الدراسات الأولية للمشروع كانت تشير إلى بلوغ عتبة نصف مليون مشترك في غضون 2004، إلا أن هذا الرقم تمّ تجاوزه منذ العام الماضي، في حين لا يزال الطلب متدفقاً على الخدمة. وتشير مصادر وزارة الاتصالات التونسية إلى أن أكثر من 300 ألف طلب لا يزال مجمداً حالياً في حين تعمل الوزارة على تلبية الحاجيات عن طريق الإسراع بتوسيع طاقة الشبكة المحلية، إضافة إلى البحث عن مستثمرين لتشغيل شبكة ثانية وهو ما تمّ مؤخراً.

وكانت أوراسكوم المصرية قد فازت العام الماضي في صفقة بلغت 750 مليون دولار لتركيز وتشغيل شبكة للهاتف الجوال في الجزائر، ما يعني أنها ارتقت بذلك إلى المرتبة الأولى في شمال افريقيا حيث أنها بعد السوقين المصرية والجزائرية تدخل تونس لتكون الشركة الأولى في المنطقة أمام مجموعة من الشركات من أبرزها الفرنسية والإسبانية والإيطالية التي طالما تنافست في ما بينها من أجل الفوز بصفقات الهاتف في المنطقة، وفي الصفقة الأخيرة كانت المنافسة بين الشركة المصرية والكويتية للاتصالات التي تقدّمت بدورها بثاني أفضل عرض بلغ 500 مليون دينار تونسي وظلت حظوظها قائمة إلى آخر وقت حيث تقدمت المصرية بعرض ثان هو العرض الفائز.

وتعتبر صفقة شبكة الهاتف الجوال، الثانية في تونس، من أغلى الصفقات مقارنة بعدد السكان الذي يبلغ 10 ملايين نسمة، مقارنة بدول المنطقة الأخرى، ولكن يبدو أن التقديرات التي تشير إلى بلوغ 3 ملايين مشترك في العام 2005 و5 ملايين في غضون 2010، كانت وراء الحماس الكبير الذي ميّز الشركات المترشحة للفوز بالمناقصة، حسب مصدر من وزارة تكنولوجيا الاتصال.

من جهة أخرى أعلنت تونس للاتصالات - الشركة الوطنية للاتصالات في تونس- انها فازت في مناقصة دولية في الكاميرون بالاشتراك مع شركة وطنية أخرى "التونسية للمقاولات السلكية"، بعد ما تمكنت من التقدم بأفضل العروض في مناقصة لتخصيص الشركة الكاميرونية للهاتف، حيث تمكن التونسيون من الحصول على 51,8 في المئة من رأس مال الشركة الأفريقية التي تشغّل نحو 100 ألف خط في الكاميرون، وهي الصفقة الثانية التي تفوز بها الشركتان التونسيتان بعد نجاح عملية تأسيس وتشغيل شبكة للهاتف الجوال منذ سنتين في موريتانيا.



توفيق بكار

بكار : تونس بلد الأمان والمردودية

في تصريح لـ "الإقتصاد والأعمال" اعتبر وزير المالية التونسي **توفيق بكار** أن خروج المستثمرين الأجانب من السوق المالية التونسية خلال العام الماضي، لم يكن خروجاً من تونس وإنما لتصحيح أوضاع خاصة بهم في أسواق مالية أخرى، لكن المهم في الأمر أن هذا الخروج تم بطريقة أكّدت مصداقية السوق التونسية واحترام تونس للقوانين التي تصدرها لا سيما المتعلقة بالإستثمار الأجنبي.

ففي حين لم يتمكن المستثمرون الأجانب من بيع أسهمهم في بعض الأسواق، أو من تحويل رساميلهم في أسواق أخرى، جرت هذه العملية في تونس بشكل طبيعي ما عزّز ثقة المستثمرين الأجانب الذين عاد بعضهم للاستثمار في السوق. ويتوقّع عودة الكثيرين ودخول مستثمرين جدد، خصوصاً أن أسعار الأسهم أصبحت مشجعة للغاية ومؤشر مردودية السهم هو في أعلى مستوى لمرحلة الشراء.

من جهة ثانية، يتم التحضير لمشاركة تونسية فاعلة في مؤتمر أسواق رأس المال والإستثمار الذي ينعقد في العاصمة اللبنانية يوم 23 آيار/مايو المقبل. وتتجه النية إلى تنظيم ورشة عمل خاصة في تونس يشرف عليها وزير المالية في حضور ممثلين عن البورصة والوسطاء وقطاعات التأمين والمصارف والإستثمار.

وتهدف ورشة العمل هذه إلى التعريف بمناخ الإستثمار في تونس، وإلى تقديم تونس كبلد يوفر الأمن والأمان للمستثمر، والمردودية والضمان للإستثمار، والسوق المالية التونسية كسوق دولية.

وكان الوزير بكار شارك في مؤتمر أسواق رأس المال العام الماضي وقدّم مداخلة تضمنت عرضاً للتطورات الإقتصادية في تونس، ولمناخ الإستثمار والفرص المتوفرة. ومن المتوقع أن يشارك هذا العام على رأس وفد تونسي، يمثل القطاعات المالية والمصرفية وقطاع الأعمال بشكل عام.

تونس: خصخصة "الاتحاد الدولي للبنوك"

أعلنت الحكومة التونسية مؤخراً عن رغبتها في خصخصة الاتحاد الدولي للبنوك أحد أهم البنوك التونسية وذلك عن طريق بيعها لحصتها التي تملكها في رأس مال البنك والتي تمثل 58 في المئة من رأس المال، إلى جانب عدد من المؤسسات الوطنية الأخرى على غرار تونس الجوية أو شركة التبريد وعدد من الخواص.

وتنفيذاً لهذا البرنامج قامت الحكومة التونسية باللجوء إلى خدمات بنك الأعمال الدولي "روتشيلد انفستمنت" لتنفيذ العملية التي من المقرّر أن تفضي في شهر حزيران/يونيو المقبل إلى تملك بنك أو شريك ستراتيجي مالي – مجمع يترأسه بنك، أو مجموعة مالية تابعة إلى بنك تجاري – الحصة المملوكة للدولة في رأس مال هذا البنك.

ويعتبر الاتحاد الدولي للبنوك من أهم المؤسسات المصرفية التونسية برأس مال يبلغ 70 مليون دينار، حيث انه يمثل ما يناهز 9 في المئة من السوق، في حين تبلغ أمواله الذاتية 129 مليون دينار وأرباحه السنة الماضية 18 مليوناً، ويوفّر البنك شبكة من 93 مكتباً وفرعاً تغطي كامل أنحاء البلاد تقريباً.

وقالت مصادر مطّلعة أن السياسة الحذرة التي اعتمدتها الحكومة في عملية خصخصة هذا البنك، تعكس الرغبة في الحرص على تفادي أي سلبيات وإنجاز العملية بطريقة علمية وشفافة.

... وخطة تحديث الجهاز المصرفي

وتندرج عملية الخصخصة في إطار التوجّه الذي أقرّته الدولة بالنسبة للعام الحالي، المستند على الإسراع بإعادة هيكلة القطاع المصرفي التونسي، وإعادة النظر في هيكلة بنوك التنمية المشتركة مع الدول الصديقة والشقيقة، وتكثيف العمل بآليات التصرف الجديدة مثل مجالس المراقبة والإدارة الجماعية، ومن أهم الإجراءات المعتمدة كذلك تطوير أنظمة المعلوماتية، المقاصة الإلكترونية، خدمات النقد الإلكتروني ... وغيرها.

وتهدف هذه الإجراءات المهمة إلى تطهير القطاع المصرفي التونسي من خلال العمل على تحسين نوعية الإقراض وترشيده وتطوير نسبة سداد الديون.

من جهة أخرى، تقول مصادر تونسية أن الدولة مقبلة على التعامل بشكل جديد مع قروض القطاع السياحي المرتفعة، حيث ينتظر أن تتحمل الدولة كامل المستحقات المترتبة بذمتها عبر تسوية كامل المبالغ المتأخرة إلى غاية العام الحالي خصوصاً في مجال السياحة بما من شأنه التقليص من حجم مديونية الفنادق التونسية لدى المصارف.

وتهدف خطة تطوير القطاع المصرفي أيضاً إلى إنشاء مؤسسات ضمان القروض من خلال تأسيس مؤسسة وطنية للضمان، تُعنى أساساً بالقروض الموجّهة للفلاحين والمؤسسات الصغرى، وإحداث نظام ضمان ثانٍ يختص بالقروض المتوسطة وسائر القطاعات الاقتصادية الأخرى.

براءة كويتية لـ "الإقتصاد والأعمال"

السجن 3 سنوات
لـ غازي الصقعبي

غازي الصقعبي

يبدو أن قصة غازي الصقعبي رئيس مجلس الإدارة السابق لبنك الاستثمار والتنمية في لبنان – قيد التصفية – لم تكتمل فصولها بعد.

فالفصل اللبناني، الذي ظهر على المسرح مؤخراً، انتهى بأخذ المحامي بوغار نصر حكماً بوضع بنك الإستثمار والتنمية قيد التصفية بصفته وكيل الجهة الكويتية المدعية والتي كانت مساهمة في البنك المذكور. واستطراداً، باشر المصفي جان فكتور برباره عملية التصفية وفقاً للأصول والقوانين النافذة.

أما الفصل الكويتي من القصة، فقد أفادت مصادر كويتية مطلعة أن حكماً قضائياً صدر بتاريخ 1999/10/19 بحق رجل الأعمال (؟) الكويتي غازي الصقعبي، وقضى بسجنه ثلاثة أعوام مع الشغل، نتيجة دعوى أقامها ضده الشيخ منصور الصباح، علماً أن الشيخ الصباح ود. أحمد الروضان هما مع رفاق لهما مساهمون في بنك الاستثمار والتنمية في لبنان، وأقاموا دعوى ضد الصقعبي صدر بنتيجتها حكم بتصفية البنك.

أما مضمون الدعوى الكويتية ضد الصقعبي فأفادت المصادر نفسها أنها تتعلق بعملية بيع وهمية لعقار يقع في منطقة بحمدون المحطة (جبل لبنان) قام بها غازي الصقعبي مع الشيخ منصور الصباح، وتبين للمحكمة أن قطعة الأرض حولها إشكالات عدة وهي في مطلق الأحوال غير مملوكة من الصقعبي.

وتضيف المصادر أن الصقعبي هو خارج الأراضي الكويتية، ومن المرجح أنه في اليابان. والسؤال هو: هل ينفذ الصقعبي حكم السجن؟ أم هناك خيارات أخرى أمامه؟

والسؤال الأبرز: هل انتهت قصة الصقعبي مع الفصل الثاني؟ أم أن هناك فصولاً أخرى؟

تلقت "الإقتصاد والأعمال" من المحكمة الكلية الكويتية حكم البراءة من تهمة التشهير في ما نشرته في كانون الأول/ديسمبر 1999 حول خبر يتعلق بـ **غازي الصقعبي** الذي كان رئيساً لمجلس إدارة بنك الإستثمار والتنمية اللبناني قبل تصفيته.

وأصدرت المحكمة الكويتية قرارها بتبرئة "الإقتصاد والأعمال" وبرفض الدعوى المدنية المقامة ضدها وتحميل المدعي دفع المصاريف وأتعاب المحاماة. وأشارت حيثيات الحكم أن "الإقتصاد والأعمال" نشرت حكماً قضائياً نهائياً صادراً بحق **الصقعبي** ومن دون أي إضافات أو تعليقات عليه، واعتبرت أن نشر الحكم القضائي مباح ولا تتوافر معه أركان جريمة القذف والإهانة.

المؤسسات المالية في لبنان

تمّ رسمياً في لبنان إحياء جمعية أصحاب المؤسسات المالية التي كانت تأسست في العام 1971، وقد تمّ انتخاب الهيئة الإدارية للجمعية على النحو الآتي:

انطوان ديب رئيساً، **عصام حرب** نائباً للرئيس، **جان رياشي** أميناً للسر، **طارق قمبرجي** أميناً للصندوق، **د. مروان قدورة** محاسباً، **إياد بستاني** ممثلاً للجمعية أمام الحكومة، **حبيب زيادي** عضواً.

المجلس الإغترابي اللبناني للإستثمار

يعقد المجلس الاغترابي اللبناني للإستثمار مؤتمراً في دبي يومي 19 و20 أيار/مايو المقبل يحضره رجال الأعمال من المغتربين اللبنانيين ورجال الأعمال العرب.

ينعقد المؤتمر برعاية وزير الخارجية والمغتربين **محمود حمود** ورئيس بلدية دبي.



"إعمار" العقارية مشروع مستشفى خاص

أعلنت مجموعة فاركي، التي تملك وتدير مستشفى ويلكير، عن إطلاق قسم "أنظمة العناية الصحية الأميركية" الجديد الذي أسسته حديثاً من خلال توقيع مذكرة تفاهم بين شركة إعمار العقارية وشركة أنظمة إدارة العناية الصحية الأميركية المحدودة للموافقة على إنشاء مستشفى فخم عالمي المواصفات يتضمن 300 سرير سيتم بناؤه بالقرب من مجمّع الذهب والألماس التابع لإعمار في منطقة الجميرا!.

يعدّ مستشفى ويلكير من المؤسسات الخاصة الرائدة في تقديم أرقى الخدمات الطبية والتي تهدف إلى تطوير خيارات مرافق العناية الصحية ضمن القطاع الخاص في دولة الإمارات. ومن ضمن مبادراته الحالية، سيباشر مستشفى ويلكير بتنفيذ خططه التي تشمل إجراء أول عملية قلب مفتوح في مستشفى خاص في الدولة. ويتعاون مستشفى ويلكير مع مؤسسة جونز هوبكينز من خلال عقد استشاري وبرنامج شهادة على المختبرات.

وقال **محمد علي العبّار** رئيس مجلس إدارة إعمار العقارية: "سيقدّم المستشفى الجديد أرقى الخدمات الطبية ويعتبر موقعه مثالياً لخدمة سكان منطقة الجميرا وأم سقيم وجبل علي. ويتميز المستشفى الجديد أيضاً بتقديمه خدمات طبية لم يوفّرها القطاع الطبي الخاص في الدولة من قبل".

مجموعة العثيم للتجارة والصناعة



نائب رئيس المجموعة عبد العزيز الغفاري (اليمين) ود. جلال بن مصطفى الصياد يوقّعان العقد

إختارت مجموعة العثيم للتجارة والصناعة مركز د. **جلال بن مصطفى الصياد** للدراسات والاستشارات الاحصائية والاقتصاد والتنظيم، لإعداد دراسة إنشاء كلية الذهب والمجوهرات في المملكة، هذا ما أعلنه رئيس المجموعة د. **أحمد بن صالح العثيم**.

وكان الفريق الاستشاري لدى المجموعة، وعلى رأسه د. **محمد صالح العوير** عميد كلية الاتصالات ود. **خالد الدخيل** رئيس قسم الاقتصاد في جامعة الملك سعود قام بدرس العروض المقدّمة من الناحيتين الفنية والمالية.

في خطوة قد تمهّد للخصخصة "موديز" تتولى دراسة البنوك الحكومية المصرية

القاهرة – محمود عبد العظيم

قرر البنك المركزي المصري إسناد مهمة دراسة وتقييم أصول البنوك الحكومية الكبرى – الأهلي ومصر والإسكندرية والقاهرة – إلى مؤسسة "موديز" العالمية في خطوة اعتبرتها دوائر الأعمال المصرية تمهيداً لخصخصة البنوك العامة.

وكشفت هذه الدوائر أن هذه الخطوة جاءت كإحدى نتائج اجتماعات شرم الشيخ للدول المانحة في شهر شباط/ فبراير الماضي، حيث طلب صندوق النقد والبنك الدولي من الحكومة المصرية ضرورة الإسراع ببرنامج الخصخصة وإزالة العقبات التي تعترض طريق البرنامج وأوصت المؤسستين الدوليتين بإمكانية البدء في خصخصة القطاع الخدماتي الذي يضمّ الكهرباء والاتصالات والبنوك والتأمين لإنقاذ مشروع الخصخصة المصري من التعثّر.

وحسب معلومات حصلت عليها "الاقتصاد والأعمال"، فإن مهمة "موديز" تستغرق نحو عام وتشمل دراسة شاملة لأوضاع البنوك الحكومية ونقاط الضعف والقوة بها وحجم الأصول وقيمتها السوقية ومشكلتي المخصصات والديون المشكوك في تحصيلها والعقبات التي تعترض تطوير أداء البنوك الحكومية وحصتها من السوق المصرفية وأسباب تراجع هذه الحصة لحساب بنوك الاستثمار الخاصة.

وأشارت هذه المعلومات إلى وجود اتجاه بطرح حصة لا تزيد عن 10 في المئة من أسهم البنوك الحكومية الأربعة في بورصة الأوراق المالية كمرحلة أولى لجس نبض "السوق" على أن يعقب هذه المرحلة تقييم شامل لعملية خصخصة بنوك القطاع العام.

يذكر أن بنوك القطاع العام المصرية بدأت تواجه في الآونة الأخيرة منافسة وتحديات صعبة من جانب بنوك الاستثمار خصوصاً على صعيد التقنية والتجزئة المصرفية، ما يهدّد بمزيد من تراجع حصة هذه البنوك من السوق بعدما تراجعت بالفعل حصتها في مجال جذب الودائع والإقراض من 82 إلى 67 في المئة في العام الماضي فقط.

تجدر الإشارة أيضاً أن "موديز" ستقوم بمهمة الدراسة والتقييم بتمويل دولي قدره 5 ملايين دولار تعهّد البنك الدولي بتسديدها خلال مؤتمر شرم الشيخ.



د. فرنسوا باسيل

بنك بيبلوس خط ائتمان من الصندوق السعودي للتنمية

وقّع بنك بيبلوس والصندوق السعودي للتنمية اتفاقية خط ائتمان بقيمة 5 ملايين دولار أميركي لتمويل عمليات استيراد المنتجات السعودية من قبل مستوردين لبنانيين، سواء الى لبنان أم إلى أي بلد آخر في العالم.

وقّع على الإتفاقية في بيروت عن البنك رئيس مجلس الإدارة والمدير العام د. **فرنسوا باسيل** وبإسم الصندوق **ابراهيم بن محمد المفلح**، مدير عام برنامج الصادرات السعودية.

يذكر أن الصندوق السعودي للتنمية أطلق برنامج الصادرات السعودية العام 1999 لتسهيل تمويل شراء السلع والبضائع السعودية، مثل البلاستيك والورق والزجاج والتجهيزات الإلكترونية والنسيج والخشب والألمنيوم والمواد البتروكيميائية ومواد البناء والكابلات والتجهيزات الكهربائية، وذلك بأسعار تنافسية.

وتنص الاتفاقية على أن مدة التسليف تراوح بين سنة وسبع سنوات حسب نوع البضاعة المستوردة، مع تسهيلات تصل الى حد تغطية 100 في المئة من قيمة العملية.

وتجدر الإشارة الى أن بنك بيبلوس هو أول مصرف لبناني يستفيد من تقديمات هذا البرنامج السعودي.

وتضاف هذه التسهيلات إلى محفظة تسليفات البنك التي باتت تضم قروضاً من مؤسسات أميركية وأوروبية وعربية، لتمويل عمليات التجارة الدولية، بحيث يسعى بنك بيبلوس من خلالها إلى توسيع مروحة الخدمات والمنتجات التي يقدمها لزبائنه من المؤسسات والشركات، ما يتيح لهؤلاء تنمية نشاطاتهم التجارية.

تونس: المجلس الوطني لأرباب العمل الجيلاني: لا للتهرّب الجبائي



الهادي الجيلاني

عقد الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية جلسة للمجلس الوطني الأول بعد المؤتمر الوطني العام المنعقد أواخر العام الماضي والذي أفضى إلى انتخاب أعضاء المكتب التنفيذي وإعادة انتخاب **الهادي الجيلاني** رئيساً لولاية جديدة.

والمجلس الوطني ينعقد كل 6 أشهر تتمّ خلاله مراجعة النشاط والاستماع إلى آراء وأفكار الأعضاء، وهو يضمّ جميع أعضاء المكتب التنفيذي للاتحاد من رؤساء الجمعيات المهنية واتحادات المناطق ورؤساء الغرف.

تميّزت اجتماعات المجلس الوطني بمداخلات عكست المشاكل الظرفية التي تعاني منها القطاعات الاقتصادية وعدد من المناطق التونسية، واقتراحات لمعالجة هذه المشاكل لتتواصل مسيرة التنمية وللعمل على تحقيق ما جاء في برنامج الاتحاد للسنوات الخمس المقبلة.

وركّزت المداخلات على مسألة مهمة تؤثّر على النشاط الاقتصادي في البلاد وهي مسألة الإجراءات المتشددة التي اتخذها البنك المركزي التونسي في مجال القروض الممنوحة للمؤسسات، فطالب المتدخلون بالمرونة وإعطاء المهل للمؤسسات وليس التطبيق الفوري الذي كاد يؤدي إلى شلل النشاط الاقتصادي. ومن أبرز الذين تطرّقوا إلى الإجراءات المصرفية نذكر السادة **محرز الفهري** (نابل)، **توفيق العريبي** و**حسن باطا** (الكاف).

وتميّزت مداخلة عضو جمعية المصدّرين **ثريا شرنين** بالتركيز على عوائق عدة تواجهها المؤسسات التصديرية، وطالبت البنوك بعدم التشدّد في إقراض هذه المؤسسات.

ومن المسائل التي حظيت بإجماع المتدخلين الدعوة إلى مواجهة التجارة الموازية بعد أن استفحل حجم البضائع المهرّبة في الأسواق، وتأجيل المفاوضات مع الاتحاد العمالي إلى العام المقبل نظراً لدقة الظروف الاقتصادية.

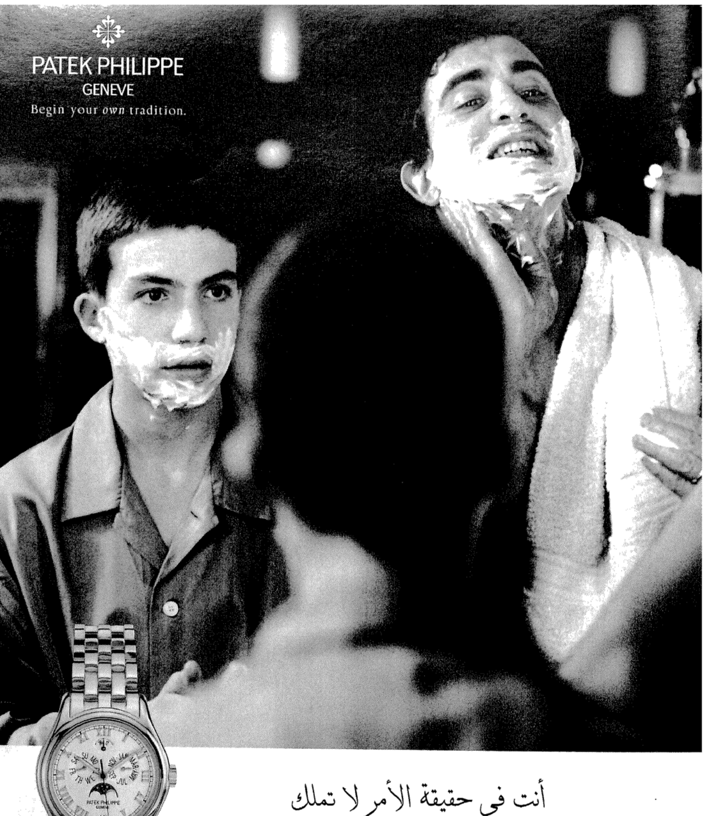
أدار اللقاء رئيس منظمة أرباب العمل **الهادي الجيلاني** واختتمه بكلمة شاملة أيّد فيها مطالب أرباب العمل، ودعاهم إلى القيام بواجبهم الجبائي، معتبراً أن الظرف الحالي يتطلّب رجال أعمال ومستثمرين وصناعيين وتجاراً ملتزمين بدفع الضريبة وليس بمتهرّبين. كما دعا إلى تنظيم ظاهرة التجارة الموازية التي تتمّ عبر تجار "الشنطة" لأنها تشكّل مصدر دخل للخزينة، وتوفر تكافؤ الفرص بين المؤسسات التجارية العريقة والتجارة الموازية. وأشار **الجيلاني** إلى أن الظرف الحالي هو من أصعب الظروف الاقتصادية التي عاشتها البلاد خلال السنوات الأخيرة بسبب انعكاسات الأحداث العالمية، وأكبر المتضررين هم رجال الأعمال.

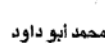
وتطرّق **الهادي الجيلاني** إلى التعاون المغاربي فخاطب أرباب العمل بالقول: "الاتحاد المغاربي ليس سوقاً ومن يعتقد ذلك فهو يعيش في الخيال. الاتحاد المغاربي هو حقنا... أرضنا... تاريخنا... أمّنا... ماضينا... ومستقبلنا. واجبنا الاستثمار في بلدانه، في المغرب والجزائر وغيرها من البلدان المغاربية. وسيأتي يوم يصبح هذا الاتحاد وحدة متكاملة بالأرض والشعب والأسواق.

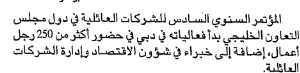
تبرعات جديدة لـ الوليد بن طلال

تبرّع **الأمير الوليد بن طلال** بمبلغ مليون دولار لصالح صندوق المبادرة الثقافية العربية الذي تتبنّاه جامعة الدول العربية، والذي يهدف الى الرصد والتصدّي لما ينشر من تضليل في الإعلام الغربي.

كذلك تبرّع **الوليد بن طلال** بمبلغ 10 آلاف جنيه مصري لكل أسرة من أسر الضحايا الذين توفوا في حادثة اشتعال القطار في مصر (374 ضحية)، وبمبلغ 100 ألف ريال سعودي لكل من أسر الطالبات اللواتي قضين في حادثة احتراق المدرسة المتوسطة في مكة المكرمة.


PATEK PHILIPPE
GENEVE
Begin your *own* tradition.





الشركات العائلية في بلدان الخليج

محمد أبو داود

المؤتمر السنوي السادس للشركات العائلية في دول مجلس التعاون الخليجي بدأ فعالياته في دبي في حضور أكثر من 250 رجل أعمال، إضافة إلى خبراء في شؤون الاقتصاد وإدارة الشركات العائلية.

ناقش المؤتمر على مدى ثلاثة أيام وفي 13 جلسة وورشة عمل التحديات المستقبلية التي تواجه الشركات العائلية في دول مجلس التعاون الخليجي وآفاق عصر العولمة المتسارعة والتي يتوجب على الشركات العائلية التكيف مع المتغيرات العالمية.

المهندس **محمد حسن علي أبو داود** رجل الأعمال السعودي كان المتحدث الرئيسي في المؤتمر الذي قدّم ورقة عمل حول "مستقبل الشركات العائلية في دول مجلس التعاون الخليجي" استعرض خلالها التحديات التي تواجه البيوتات والشركات العائلية الخليجية وكيفية التعامل مع المتغيرات الدولية الجديدة في ظل المعطيات الاقتصادية المتسارعة... وانخفاض أسعار النفط وإعطاء دور أكبر للقطاع الخاص في الاقتصاد الخليجي والتوقعات لانضمام المملكة في عضوية منظمة التجارة العالمية (W.T.O).



الشيخ سلطان بن محمد القاسمي حاكم الشارقة خلال افتتاح فرع دبنهامز

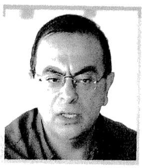
دبنهامز في الشارقة

إفتتحت محلات دبنهامز البريطانية فرعاً لها في الشارقة في مركز صحارى للتسوق على مساحة 4500 قدم. ويضم الفرع الجديد مجموعة شاملة ومتكاملة من الأزياء الراقية والعملية، إضافة الى العطور ومستحضرات التجميل والاكسسوارات وثياب النوم واللوازم المنزلية. ويتميز المتجر بماركاته العالمية المشهورة في عالم الازياء والتي تُطرح للمرة الأولى في الشارقة.

ويشكّل فرع الشارقة الفرع السادس لمحلات دبنهامز في منطقة الخليج بعد دبي والكويت وقطر والرياض، مع العلم ان أول متجر في الشرق الأوسط افتتح في البحرين العام 1997.

ويفتتح في مركز صحارى أيضاً مجموعة من المحلات الأخرى التابعة لشركة الشايع للتجارة وهي "نكست" و"ماذركير" و"ريفر ايلند" و"موتيفي" و"كليرز للاكسسوارات" و"ميلانو" و"ماك" إضافة الى مقهى "ستارباكس". ويشار إلى أن محل "أيتام" في صدد افتتاح فرع في المركز في القريب العاجل.

غصن ينال جائزة المنظمة الدولية للإعلان



كارلوس غصن

قرّر مجلس إدارة المنظمة الدولية للإعلان في اجتماعه الأخير منح اللبناني **كارلوس غصن**، رئيس شركة نيسان اليابانية للسيارات جائزة المنظمة الدولية للإعلان.

الجائزة هي أعلى جائزة تقدير تمنحها المنظمة الدولية للإعلان لرجال أعمال قاموا بإسهامات بارزة في حقل الإعلام والإعلان. وقد جاء اختيار **غصن** بالإجماع بناء على اقتراح الرئيس العالمي المنتخب للمنظمة الدولية للإعلان **جان كلود بولس**، بالنظر الى ما حقّقه **غصن** من منجزات في شركة نيسان، إذ أنقذها من الخسائر المتلاحقة وأعادها إلى مصاف الشركات الكبيرة المزدهرة والرابحة والحيوية في عالم صناعة السيارات، وهي المرة الأولى التي يفوز بها شخص عربي من أصل لبناني منذ انطلاق منحها في العام 1951.

يتسلّم **غصن** جائزة المنظمة الدولية للإعلان في احتفال خاص يقام في أثناء انعقاد المؤتمر العالمي للمنظمة الدولية للإعلان في بيروت بين 21 و24 أيار/مايو المقبل والذي من المتوقع أن يحضره أكثر من ألف مندوب من مختلف دول العالم.

غالف انفست تشتري شركة وساطة بحرينية

عبد السلام العوضي

أعلنت الشركة الخليجية الدولية للإستثمار (Gulfinvest)، مقرها الكويت، انها استكملت شراء كامل أسهم شركة ترست للأوراق المالية بعد أخذ موافقة مؤسسة نقد البحرين وبنك الكويت المركزي، وهي شركة وساطة مالية من فئة (أ) تعمل في بورصة البحرين.

وتعتبر هذه أول عملية شراء لشركة وساطة مالية في البحرين من قبل شركة خليجية دولية وسيكون اسمها الجديد غلف انفست سكيورتيز (Gulfinvest Securities).

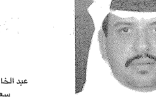
وقال **عبد السلام عبد الله العوضي** رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لـ Gulfinvest أن هذه العملية جاءت ضمن ستراتيجية التوسّع في تقديم الخدمات الإستثمارية للمستثمرين العرب والدوليين في الأسواق العربية الناشئة من خلال تواجدها في البحرين وهي المركز المالي الإقليمي لدول الخليج. وأوضح بأن مؤسسة نقد البحرين وافقت من ضمن هذه العملية على تأسيس شركة جديدة لـ Gulfinvest لتقديم الخدمات الاستثمارية في مجال رسملة ومالية الشركات العاملة في المنطقة العربية والتي ستعمل تحت اشراف الرئيس التنفيذي لمجموعة Gulfinvest **فيصل القدسي**.



د. هاشم يماني



أحمد سالم بقشان



عبد الخالق سعيد

"سابك": تراجع الأرباح وإنشاء مصنع جديد

حققت الشركة السعودية للصناعات الأساسية "سابك" أرباحاً صافية بلغت 1782 مليون ريال، أي بتراجع نسبته 51 في المئة عن العام السابق. وعزا بيان صادر عن الشركة هذا التراجع، الى الركود الإقتصادي العالمي والى الأحداث السياسية التي طرأت خلال الربع الأخير من السنة.

وقال **د. هاشم يماني** وزير الصناعة والكهرباء رئيس مجلس الإدارة أن اجمالي قيمة المبيعات تجاوز 28,9 مليار ريال وبزيادة قدرها 9 في المئة عن العام 2000 ما يعزّز بقاء الشركة كأكبر شركة تجارية في الشرق الأوسط.

من جهة أخرى، أبرمت "سابك" اتفاقاً مع شركة "تكنيب" الإيطالية، تتولى بمقتضاه تنفيذ الأعمال التصميمية والإنشائية لأول مصنع لإنتاج مادة (حمض الخل) وفق التقنية الجديدة التي ابتكرتها (سابك) عبر مجمّعها الصناعي للبحث والتطوير في مدينة الرياض، وهي الأولى من نوعها في العالم، القائمة على أكسدة مادة (الإيثان)، التي تحصل عليها "سابك" من شركة "أرامكو" السعودية.

وقال المهندس **محمد بن حمد الماضي** نائب رئيس مجلس إدارة "سابك" والعضو المنتدب بأن المصنع الجديد سيشيد في إطار مجمع الشركة العربية للألياف الصناعية (ابن رشد)، التابع لسابك، المقام في مدينة ينبع الصناعية، ويتوقع بدء إنتاج حمض الخل في أوائل الربع الثاني من العام 2004 بطاقة سنوية تقدر بـ 30 ألف طن، والتي تستخدم داخل المجمّع لإنتاج خامات البوليستر.

"بقشان" السعودية تشتري مصنع عبد الخالق سعيد

شركة المشروعات الصناعية السعودية المملوكة من مجموعة بقشان إشترت المصنع السعودي لعصير الفواكه والمرطبات (المدينة الصناعية – جدّه) الذي يملكه رجل الأعمال السعودي **عبد الخالق سعيد**. وعلمت "**الاقتصاد والأعمال**" أنّ قيمة الصفقة بلغت 420 مليون ريال سعودي (نحو 112 مليون دولار) وتقدّر الطاقة الإنتاجية للمصنع بأكثر من 17 مليون كرتونة سنوياً بإجمالي استثمارات تتجاوز الـ 300 مليون ريال (نحو 80 مليون دولار).

وحققت هذه الصفقة توحيد عمليات تعبئة مشروبات شركة بيبسي كولا في المنطقة الغربية وحصر حقوقها بشركة المشروعات الصناعية التي أسسها الشيخ **سالم بقشان**. وترددت معلومات أن "**بقشان**" تدرس حالياً نقل مصنعها الكائن في طريق المدينة (وسط الحركة) إلى المصنع الجديد الذي تمّ شراؤه على أن يتم ذلك خلال السنوات الخمس المقبلة.

وقال الشيخ **أحمد سالم بقشان** أن المفاوضات تكلّلت بالنجاح وجاءت كنتيجة طبيعية ضمن رغبة مجموعته في لعب دور أكبر في مجال صناعة المشروبات الغازية، ورحّب **بقشان** بانضمام العاملين في المصنع السعودي لعصير الفواكه إلى عائلة مصنعه مشيراً إلى العديد من الخطط والبرامج الهادفة إلى تنمية وتطوير مبيعات بيبسي كولا في المنطقة الغربية.

وتجهد مجموعة بقشان لمواصلة النمو في ظلّ المنافسة القوية، ويبلغ حجم إستثمارات مصانع الشركات السعودية لإنتاج بيبسي كولا أكثر من 400 مليون دولار (عددها 13) وتنتج نحو 240 مليون صندوق.

مدير سيسكو لعمليات الشرق الأوسط



غازي عطا الله

أعلنت سيسكو سيستمز، الشركة الرائدة عالمياً في تقنية شبكات الإنترنت، عن تعيين **غازي عطا الله** في منصب مدير عملياتها في الشرق الأوسط، حيث دأب **عطا الله** منذ منتصف التسعينات على تطوير الحلول التقنية للمستخدمين في أوساط الشركات ومزوّدي خدمات الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط.

وتولّى **غازي عطا الله** في السابق مسؤولية إدارة أعمال سيسكو المتعلقة بمزودي الخدمات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث عمل خلال تلك الفترة مع أكبر مزودي الخدمات في المنطقة على تطوير حلول شبكية متكاملة ضمنت لتلك الشركات تقديم أرقى مستويات الخدمة لعملائها من الأفراد والشركات. واليوم بات قطاع تجارة مزوّدي الخدمات من أسرع قطاعات سيسكو نمواً في الشرق الأوسط، أفريقيا وأوروبا.

وكرئيس لعمليات سيسكو في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، أصبح **غازي عطا الله** مسؤولاً عن قيادة الفريق التنفيذي لـ"سيسكو" في منطقة الشرق الأوسط وعن وضع الستراتيجيات والمبادرات لتنمية أعمال ومشاريع سيسكو في كافة أرجاء المنطقة.

تنظّمه مجموعة الاقتصاد والأعمال في 17 نيسان/ أبريل 2002



من اليمين: فيصل عبابسة، محمد شامي وحسين فواز

ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار

في إطار التحضيرات الجارية لعقد ملتقى الجزائر الدولي الثاني للاستثمار الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال تحت إشراف الحكومة الجزائرية وبالتعاون مع الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (17 و18 نيسان/ أبريل 2002)، عُقد في مقر الغرفة خلال شهر آذار/ مارس الماضي مؤتمر صحفي للإعلان عن المؤتمر والترويج له. وتحدّث في المؤتمر الصحفي الذي حضره حشد من ممثلي وسائل الصحافة والإعلام، كل من السادة: **فيصل عبابسة** ممثل وزارة المساهمة وتنسيق الإصلاحات، **حسين فواز** ممثل مجموعة الاقتصاد والأعمال، و**محمد شامي** المدير العام لغرفة الجزائر.

بعد أن شرح **محمد شامي** الغاية من المؤتمر الصحفي وأهمية الترويج لملتقى الجزائر للاستثمار، أشار إلى أن مجموعة "**الاقتصاد والأعمال**" أصبحت تملك خبرات عميقة في تنظيم هذا النوع من الملتقيات وفي توفير ظروف إنجاحها ومتابعتها نظراً لما لها من علاقة واسعة في العالم العربي وتأثير واضح في توجّهات نشاط الأعمال والاستثمار في المنطقة. وأضاف أن مجلة "**الاقتصاد والأعمال**" تتبوأ الصدارة في مجال اختصاصها في العالم العربي ويمكن اعتبارها بمثابة الفاينينشال تايمز بالنسبة للاقتصاد العربي. واعتبر **شامي** أن الفائدة كبيرة من هذا الملتقى وغيره، فحتى البلدان العريقة في استقطاب الاستثمار تقوم بشكل متواصل بعمليات ترويج للفرص الاستثمارية ولمناخ الأعمال لديها. ولا يجوز اشتراط النتائج مسبقاً، ففي مثل هذه الحالات يشبه الأمر كمن يذهب إلى السوق، فمن الممكن أن يبيع أو يشتري، كما يمكن أن يقتصر دوره على التفرّج.

أما **فيصل عبابسة** فقال: "نريد لهذا الملتقى إعطاء دفعة قوية للاستثمار العربي في الجزائر، فنحن بحاجة للتعريف بمناخ الاستثمار وفرص الأعمال لدينا في أوساط المستثمرين ورجال الأعمال العرب. الجزائر تزخر بالفرص نتيجة ثرواتها الطبيعية المهمة ومواردها البشرية الكفوءة، خصوصاً بعد التطورات الإيجابية التي تشهدها البلاد منذ نحو 3 سنوات، لا سيما بعد أن أصدر الرئيس **عبد العزيز بوتفليقة** أمرين رئاسيين هما: "تنمية الاستثمار وتنظيم القطاع الاقتصادي العمومي".

وتعرّض **عبابسة** لمسألة الخصخصة، فأكّد أن لا فرق بين الاستثمار والخصخصة، ودخول أي طرف أجنبي أو جزائري في إحدى عمليات الخصخصة يعتبر بمثابة عملية استثمارية بحتة".

وذكر أن حجم الاستثمار العالمي بلغ خلال العام الماضي أكثر من 2000 مليار دولار، كان نصيب أفريقيا منها نحو 9 مليارات، فيما نالت البلدان العربية في القارة الأفريقية ملياري دولار فقط وهو رقم ضئيل جداً بحجم الاستثمارات وبإمكانات البلدان العربية.

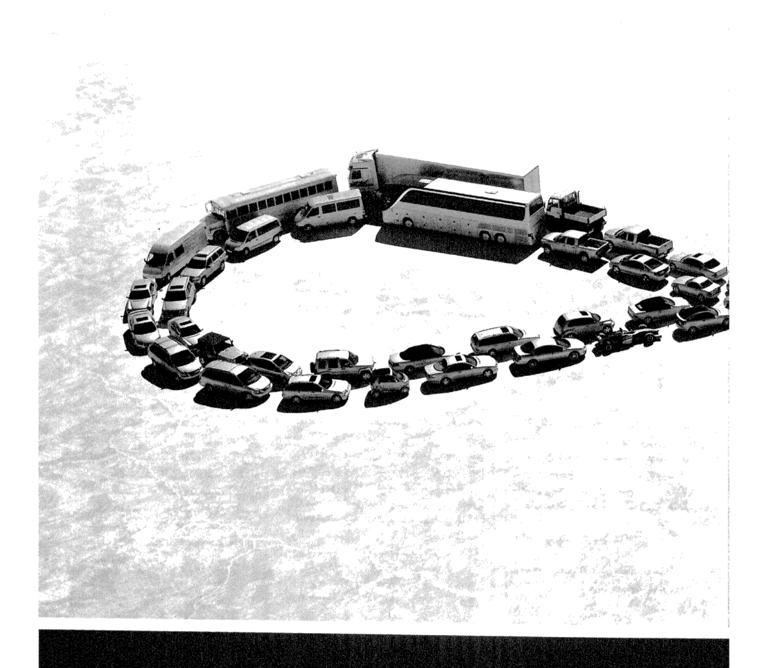
وقال **حسين فواز** أنه من المتوقع أن يحشد الملتقى الثاني عدداً كبيراً من القيادات العليا في المؤسسات المالية والاقتصادية العربية والدولية، الذين سيأتون للتعرّف على فرص الاستثمار والأعمال في الجزائر، ولقاء المسؤولين الاقتصاديين رسميين وخواص. وأهمية الملتقى لا تقتصر على عدد المشاركين وتنوّع نشاطاتهم، فهو سيشكّل فرصة ثمينة لنقل صورة حية عن التطور الحاصل في الجزائر سواء من خلال التغطية الإعلامية للملتقى، أو من خلال نقلهم لمشاهداتهم إلى بلدانهم.

وذكر **فواز** أن مجموعة الاقتصاد والأعمال كانت نظّمت الملتقى الأول في العام 2000 برعاية الرئيس الجزائري ومشاركة رئيس الحكومة ومعظم الوزراء المختصين، وحقق الملتقى نجاحاً ملفتاً، إذ حضره أكثر من 450 شخصية مالية واستثمارية واقتصادية من 19 دولة عربية وأجنبية.

وساهم الملتقى في تعزيز الثقة بالاقتصاد الجزائري وفي لفت الأنظار إلى برامج الإصلاح والخصخصة والانفتاح الاقتصادي.

وأضاف: "لقد حصلت تطورات إيجابية جديدة في الفترة السابقة، وتمّ الإعلان عن برنامج لانطلاقة الاقتصاد وعن بدء المرحلة الثانية من برامج الخصخصة التي ستشمل نحو 1400 مؤسسة وشركة حكومية، علماً أن الجزائر شهدت عمليات ضخمة في هذا المجال على غرار دخول مجموعة هندية للاستثمار في قطاع الحديد والصلب، وحصول مجموعة عربية على رخصة إنجاز شبكة الهاتف الخليوي، فضلاً عن فتح قطاع النفط والغاز أمام الاستثمار الخاص".

ولاحظ **فواز** أن مناخ الاستثمار في الجزائر يتحسّن يوماً بعد يوم نتيجة الإجراءات والتطورات المتواصلة في مجالات الأمن والاستقرار والإصلاح الاقتصادي والانفتاح على العالم، خصوصاً بعد توقيع اتفاق الشراكة مع المجموعة الأوروبية، وتقدم المفاوضات للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية. كل ذلك يشكّل حوافز إضافية للمستثمرين ورجال الأعمال، إلى جانب المزايا التي يوفّرها قانون الاستثمار الجزائري من خلال الحوافز والتشجيعات والإعفاءات.





انتفاضة القمة

انتفضت القمة العربية التي استضافتها بيروت لأول مرة منذ نحو نصف قرن، وتمكّنت في اليوم الثاني لها، من تبديد كل المخاوف التي برزت في اليوم الأول، لتصوغ بإجماع قلّ نظيره بياناً ختامياً شاملاً و"إعلان بيروت" الذي تصدّى لكل التحديات المصيرية. ولقد برز إجماع واضح على نجاح القمة سواء لجهة تكريس الثوابت العربية بالنسبة لعملية السلام العربي – الاسرائيلي، أم لجهة إجراء المصالحة التاريخية بين العراق والكويت التي يفترض أن تؤسس لمرحلة جديدة بين البلدين الشقيقين والمتجاورين.

والمبادرة السعودية التي تحولت في بيروت مبادرة عربية، جمعت وبشكل واضح بين الثوابت الأساسية وبين السلام كخيار ستراتيجي. غير ان الرد الاسرائيلي جاء بعكس ذلك تماماً. فقبل ان تكتمل عملية اذاعة مقررات القمة، كان شارون بدأ بتصعيد عسكري خطير في الضفة استهدف الرمز الأساسي للسلطة الفلسطينية في رام الله، بهدف فرض "أمر واقع" جديد. كما جاء الرد الاسرائيلي في محاولة لاجهاض المبادرة العربية ولوأد المناخ السياسي الذي قد ينشأ عنها اقليمياً ودولياً، ولخنق أي ديناميكية سياسية جديدة توفر مناخاً ملائماً لانهاء العنف والاستعداد للتفاوض وصولاً الى سلام عادل وشامل.

ومع ذلك، فإن ما صدر عن قمة بيروت بات، ومع التصعيد الاسرائيلي يكتسب أهمية خاصة، بحيث يتم تحصين قرار القمة باستمرار الاجماع العربي حوله، وباعتماد كل الآليات المتاحة سياسياً ودبلوماسياً واقتصادياً وإعلامياً، بمعنى ان تبقى المبادرة العربية منصة وحيدة للتحرّك على كل الأصعدة.

ان التضامن العربي هو الضامن الوحيد لبقاء "إعلان بيروت" محور هذه المرحلة الحاسمة، ومن دون ذلك يصبح هذا الاعلان في الماضي.

وبالعودة الى قمة بيروت، كيف يمكن تقييمها على المستويين السياسي والاقتصادي.

إعلان بيروت هدنة أم...؟

كان من المعروف، قبل انعقاد القمّة العربية في بيروت (27 و28 آذار/مارس 2002) أنها محكومة بعدد من الظروف والاعتبارات وحتى النتائج:

– فهي قمّة الدفاع عن النفس في مواجهة الاتهامات الأميركية وبعض الأوروبية حول الإرهاب – الإسلامي العربي من جهة والدول العربية التي تؤيده من جهة ثانية وترك الساحة العربية للمتطرفين من جهة ثالثة. وكان لا بد، في هذه القمّة، من أن تبرز البنود التي تدعو للسلام المعتدل وإن لم يكن عادلاً، وتعرض المبادرة وإن تضمّنت بعض التنازلات، وتخاطب الشعب الإسرائيلي وإن أصرّ قادته على العدوان.

– وهي قمة الأمر الواقع الذي تمثّل أصلاً في الإصرار الإسرائيلي على استكمال خطة الفصل والعزل وفي التشبث الأميركي بالمواقف الإستفزازية وفي التهميش الأوروبي المقصود الذي يُبدي تسليماً كاملاً للأميركيين في المنطقة مع حرصه على عائداتها الإقتصادية الكثيرة.

– وهي قمّة مساندة العولمة بكافة وجوهها السياسية والاقتصادية وحتى الأمنية من خلال الإلتزام (وإن كان قسرياً) بمتطلبات القرارات الدولية الداعية لمكافحة الإرهاب.

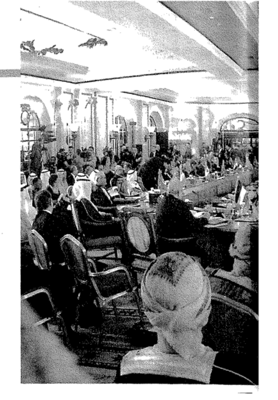
– وهي قمّة تحريك الأنظمة العربية من أجل استعادة الأدوار وضبط الديناميات الإقليمية بما يعطي وجهاً عربياً جديداً يختلف عن اندفاع التطرّف من جهة وتخاذل المتلقي من جهة مقابلة. وهي، في هذا الإطار، تسعى إلى تهدئة شرق أوسطية يرغب فيها الجميع بدءاً من الولايات المتحدة الأميركية ذاتها ووصولاً إلى الإنتفاضة التي تواجه وحدها الإستهداف الإسرائيلي الهمجي الحاقد.

– وعلى هذا الأساس يمكن للمراقب أن يقرأ "إعلان بيروت" في كافة بنوده.

التهدئة وتحدياتها

– ويبدو أن مساعي التهدئة الإقليمية التي مهدّت لها هذه القمّة العربية تتناغم مع محاولات أخرى قد تصب في الإتجاه ذاته سواء على صعيد الوساطة الأميركية الهادفة إلى وقف المواجهات بين انتفاضة الشعب الفلسطيني وحلف الإحتلال الإسرائيلي أو على صعيد القرار 1397 الذي طالب بوقف العنف مع تأييده "رؤية منطقة حيث تعيش دولتان لإسرائيل وفلسطين جنباً إلى جنب ضمن حدود آمنة ومعترف بها".

إلا أن هذه التهدئة المطلوبة غير مضمونة النتائج لأن ثمة بواعث مختلفة ومتضاربة وراءها من جهة وثمة تهديدات وتحديات





الرئاسة: العماد إميل لحود والأمانة العامة: عمرو موسى

أمنية لها من جهة أخرى.

– فالقرار الأميركي المسبق الذي تمثّل في موقفين على الأقل يشكّل تحدياً أساسياً لهذه التهدئة وللمبادرة التي تسعى إليها: فقد سبق لـ نائب الرئيس الأميركي أن أكد "للعالم كله أنّ الالتزام الأميركي إزاء أمن إسرائيل لا يمكن أن يتزعزع". كما سبق للرئيس الأميركي ذاته أن أخذ علماً بالنصائح العربية في عدم ضرب العراق إلا أنّ ذلك لن يؤثر في قراره القاضي بعكس ذلك.

– والقرار الإسرائيلي الذي أُعلن فور نشر خبر المبادرة السعودية أنه يرفض الانسحاب الكامل من جميع الأراضي العربية المحتلّة حتى حدود 1967/6/4 لأن في ذلك "تهديداً لأمن إسرائيل" بالذات.

– والإرباك الأوروبي والروسي الذي لا يستطيع (ولعله لا يرغب) دفع دوره بأي اتجاه إيجابي لأنه يعلن موقفاً عاماً يمكن توظيفه إلى الجانب العربي ثم يسارع إلى الإنضواء تحت الراية الأميركية لئلا يفوته قطار الحصص الإقتصادية الموعودة.

– ولعلّ التحدي الخطير أيضاً يتمثّل في الوتيرة المرتفعة لردود الفعل الفلسطينية التي بدأت تميل بأرجحية ظاهرة إلى أنّ "الإنتفاضة هي الطريق الأقصر للتحرير".

نقاط القوة

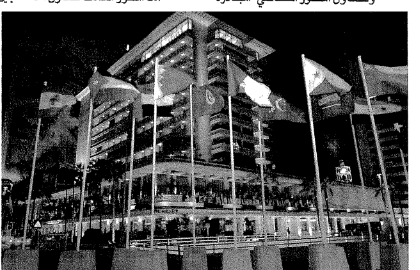
واستناداً لما تقدم يمكن قراءة "إعلان بيروت" في نقاط قوته وضعفه:

أ – أمّا نقاط القوة فقد تمثّلت في إجماع الدول العربية على المحاور الثلاثة التي ذكرها الإعلان:

– جرى تأكيد على القضايا المتفق عليها أصلاً والمثارة في قمم عربية سابقة ومنها على سبيل المثال: مسألة الجزر الإماراتية، والتمييز بين الإرهاب المدان وبين كفاح الشعوب للتحرر من الإحتلال الأجنبي، وتعزيز حوار الحضارات، والتحيّة للفلسطينيين، اللبنانيين والسوريين الذين يواجهون الإحتلال الإسرائيلي، وضرورة تحقيق السلام العادل والشامل وفقاً للقرارات 242 و338 و425...إلخ.

– وتناول المحور الثاني "المبادرة العربية" التي أطلقها ولي العهد السعودي وتبنّاها العرب جميعاً من دون أي اعتراض على صياغتها. وأوردت هذه المبادرة بعض الضمانات الأساسية ومنها مطالبة إسرائيل بالإنسحاب الكامل من الأراضي العربية المحتلة حتى حدود 1967/6/4 والإقرار بحق الشعب الفلسطيني بإنشاء دولته وعاصمتها القدس الشرقية، والإتفاق حول عودة اللاجئين الفلسطينيين وفقاً للقرار 194. وعندئذٍ تنتهي حالة الحرب بين العرب وإسرائيل بموجب اتفاقية شاملة وإنشاء علاقات طبيعية معها.

– أمّا المحور الثالث فتناول الحالة بين



فينيسيا: مقر القمة (ليلاً)



الرئيس د. بشار الأسد (سورية)



الأمير عبدالله بن عبدالعزيز (السعودية)

العراق والكويت حيث تمّ التوافق على إعلان رفض العقوبات ورفض أية ضربة ضد العراق والتعجيل في الاتفاق حول تحرير الأسرى والممتلكات المصادرة واحترام السيادة الكويتية والترحيب بالحوار العراقي مع الأمم المتحدة حول القرارات الدولية لهذه الجهة.

وقد تمثّل نجاح القمّة في هذا المحور في توفير المناخ الإنفراجي الذي ساد أجواء القمّة وقد يساعد في القيام بمفاوضات مباشرة بين الفريقين حول هذه المسائل في المستقبل، إلا إذا قامت الولايات المتحدة بالضربة التي تهدد العراق بها وتطيح، بذلك، جميع محاولات الإنفراج والتقارب.

نقاط الضعف

– أمّا نقاط الضعف في "إعلان بيروت" فلعلها متعددة هي الأخرى ومنها:

– انّ هذا الإعلان اقتصر، وربما عن قصد، على عرض واحد هو عرض الإنسحاب الكامل في مقابل السلام الكامل، مع أنّ القادة العرب يعرفون سلفاً أنّ إسرائيل سترفض – وقد سبق أن رفضت – هذا العرض. وأنها تقوم يومياً بما يناقضه، ولذلك يبقى السؤال قائماً: ماذا بعد؟ يبدو أنّ "إعلان بيروت" يكتفي هنا بدعوة إسرائيل إلى إعلان خيارها الستراتيجي ودعوة الولايات المتحدة إلى الوثوق بالنية العربية الصادقة حيال السلام. أمّا الإعلان عن البدائل فقد تركها الإعلان ذاته مفتوحة وربما يكون قد تركها على عاتق آلية الفعل الإسرائيلي وردود الفعل الشعبية من دون أي التزام بدعم عربي جزئي للإنتفاضة والإكتفاء بمجرد التحية والإعتزاز".

– إنّ مسألة حق العودة أخضعت بموجب إعلان بيروت إلى "الاتفاق" أي عملياً إلى التفاوض الفلسطيني – الإسرائيلي وذلك خلافاً للطبيعة القانونية لحق العودة، ذلك لأنه من الحقوق الإنسانية غير الخاضعة للتصرف (ولا للتفاوض). وبذلك يُخشى أن تتحوّل المرجعية القانونية بحق العودة إلى مسألة تفاوضية تتخلى طوعاً عن إصالتها الثابتة أصلاً، ويخشى أيضاً أن تتحوّل هذه المسألة إلى تفاوض على التعويض بدلاً من تأكيد للمرجعية القانونية لحق العودة.

– إنّ المجلس الإقتصادي والإجتماعي – الذي يشكّل على مدى أكثر من نصف قرن – مظهر الشلل الأساسي للجامعة العربية، سعى أن يفعّل وجوده ويشحن طاقاته لمواكبة الظروف الإجتماعية والإقتصادية المتغيرة وقدّم اقتراحات عديدة لهذه القمّة... إلا أنّ هذا المسعى حُكم عليه بالإنتظار حتى حزيران/يونيو المقبل مع وعد عربي بعقد



عزة ابراهيم الدوري (العراق)



الشيخ صباح الأحمد الصباح (الكويت)



الرئيس رفيق الحريري (لبنان)

فاروق القدومي (فلسطين)

قمة إقتصادية خصوصاً في القاهرة لهذا الغرض. والواقع أن هذا الوعد كان قد صدر في قمة عمّان أيضاً ولكن الظروف حالت دون عقده في تشرين الثاني/نوفمبر الماضي ويُخشى أن يؤجل ثانية أو أن يقابل بالنظرة التهميشية ذاتها.

الاقتصاد البيني

أما على المستوى الاقتصادي لـ"إعلان بيروت"، ومع أن بعض الوفود تحدثوا عن ضرورة تعزيز العلاقات الاقتصادية البينية وتحديث الأطر التشريعية والآليات التنفيذية وتفعيل مسألة منطقة التجارة العربية الحرة...إلخ، فإن الإعلان أشار، ببند مختصر، إلى هذه الدعوة من دون التطرق إلى التفاصيل المهمة الأخرى. ولعل القادة العرب يدركون جملة حقائق فرضها الواقع الاقتصادي للمنطقة ومنها:

– إن الإقتصاد الجديد يستدعي من جميع الدول العربية إحداث تغييرات أساسية تمكّن الدول العربية من مواكبة متطلباته التشريعية والمالية والتقنية وما إليها، وهذه التغييرات المطلوبة غير متوفرة لدى الدول العربية بشكل متماثل ولا حتى متقارب. وبالتالي فإن أي موقف موحّد يُعلن حيالها سيصطدم حكماً بالتباين الكبير في هذه "الإقتصادات" العربية المختلفة والمتخلفة أيضاً.

– إن هذه المواكبة ترتكز على شروط مسبقة وتثير معها أسئلة عديدة: هل يمكن للأنظمة السياسية العربية القائمة أن تعتمد هذه المعايير الجريئة من التحديث والرؤية؟ وهل يمكن اعتماد التخصيص وسياسة السوق المفتوحة لديها جميعاً؟ وهل يمكن توظيف الإمكانات المتخصصة والتقنيات المتقدمة؟ وهل يمكن توفير المؤسسات والشفافية المطلوبة؟

– وهل ستسمح الظروف الشرق أوسطية الراهنة لهذه الدول عموماً بالدخول المريح في مواكبة الاقتصاد الجديد؟ وهل هذه المواكبة في مصلحتها الآنية والمستقبلية؟...إلخ.

وإذا كانت بعض الدول العربية قد خاضت بنجاح تجربة مشروع "الطرق البرية في المشرق العربي" والذي سعت إليه منظمة "الأسكوا" فما الذي يمنع الدول العربية من الإتّفاق على مشاريع أخرى تتولى هذه المنظمة وسواها دراستها وتنسيقها في إطار إنمائي مدروس؟!...

وإذا كانت السياسة العربية العامة تصّر على أن الغرب يريد استغلالها إقتصادياً وقمعها سياسياً فلماذا لا يصار إلى إعطاء الشأن الإقتصادي العربي العام حيّزاً معقولاً من الإهتمام الجدي والتكامل المفروض؟.

الكفّة الإيجابية

– وعلى الرغم من نقاط الضعف الوارد ذكر بعضها، وعلى الرغم من عدم اكتساب هذه القمة أي طابع إلزامي من الناحية القانونية، فإن كشف الحساب النهائي لهذه القمة يتجه إلى الكفة الإيجابية وذلك لأسباب وعوامل عديدة منها:

– إنها المرة الأولى التي تتضافر فيها الآراء والمواقف العربية للخروج بإعلان واحد خطي بإجماع عربي كامل، وهذا الإعلان يمثل الموقف العربي الموحّد حيال الصراع العربي – الإسرائيلي وبالتالي متطلبات التهدئة الشرق أوسطية التي يطالب بها العالم أجمع.

– إنها المرة الأولى التي يقبل بها العرب، من دون مزايدات، الحد الأدنى من متطلبات السلام وإنهم غير مسؤولين، بعد ذلك، عن أي رفض إسرائيلي له وبالتالي عن أي تفاقم في أوضاعه الأمنية.

– إنها المرة الأولى التي تكفل ولو بشكل مبدئي مصالحة عربية – عربية وبالتالي تساهم في إسقاط الذرائع التي تحاول الإدارة الأميركية تجميعها لضرب العراق. إن الجو الإنفراجي العراقي – الكويتي لن يردع هذه الإدارة عن ضرب العراق ولكنه لن يُستخدم من قبلها ذريعة لهذه العملية.

– إنها المرة الأولى التي يتوجّه فيها العرب بنداء إلى الشعب الإسرائيلي الذي راهن على جنرال حاقد لتوفير أمنه فسقط الرهان وكاد الجنرال أن يسقط أيضاً. وإذا أتيح لـ"إعلان بيروت" (والنداء بالواقع كان موجهاً من ولي العهد السعودي في سياق مبادرته) أن يترافق مع حملة إعلامية مركزة وموجهة لهذا الشعب الإسرائيلي يمكن ان يؤتي ثماراً ملموسة في تأليب الرأي العام الإسرائيلي ودفعه إلى إعادة النظر بهذه الرهانات الانفعالية الباهظة.

– ولعل الهدف الأساسي من "إعلان بيروت" أصلاً كان يتمثّل في توجيه رسالة موحّدة إلى الجانبين الأميركي والأوروبي من أجل توظيفه إيجاباً، بعد تأييده إعلامياً، في سياق تهدئة شرق أوسطية يمكن أن تتطور إلى سلام مطلوب. فهل تحقق هذه الرسالة هدفها؟

د. شفيق المصري



المقررات الاقتصادية:

تعجيل تحرير التبادل التجاري وإطلاق مفاوضات وتحرير الخدمات

طغت الأحداث السياسية على أعمال القمة العربية التي عُقدت في بيروت وخلت المقررات من أي بند اقتصادي، علماً أن المجلس الاقتصادي الاجتماعي الذي ضمّ في اجتماعاته التحضيرية للقمة جميع وزراء الاقتصاد العرب وأعدّ جدول أعمال دسماً لطالما حلم به الاقتصاديون والمستثمرون العرب.

وبما أن القمّة إنهمكت بتطوّرات سياسية وأمنية، تمّ ترحيل القرارات والتوصيات الإقتصادية ومتابعتها إلى المؤتمر الإقتصادي العربي الذي سيعقد في القاهرة في حزيران/يونيو المقبل أو إلى مؤتمر القمة المقبل في البحرين.

واكتفت القمة بإقرار ما وردها من المجلس الاقتصادي من دون تطوير للمقترحات المدرجة. وقد ركّز مشروع البيان المقترح على تعزيز التكامل العربي وتفعيله وفقاً لخطة شاملة ومراحل متدرّجة، تراعي الربط بين المصالح المشتركة والمنافع المتبادلة وتعزيز القدرات الاقتصادية لكل دولة من الدول العربية من أجل تنمية عربية شاملة.

وتناول المشروع أهمية متابعة تنفيذ القرار الصادر عن قمة عمان والمتعلّق باستكمال المنطقة العربية الحرة الكبرى مطلع العام 2005 بدلاً من 2007. ويقضي ذلك بخفض جمركي نسبته 10 في المئة مطلع 2003 و20 في المئة مطلع 2004 و20 في المئة مطلع 2005، أي أن التعجيل سيكون في العامين 2004 و2005. وتضمّن المشروع اقتراحاً يتضمّن تقديم معاملة خاصة للدول العربية الأقل نمواً لتسهيل انضمامها إلى منطقة التجارة الحرّة عبر منحها فترة انتقالية لخمسة أعوام تستفيد خلالها سلع الدول العربية الأقل نمواً المصدّرة إلى الدول العربية الأخرى، من الامتيازات التي تتيحها منطقة التجارة الحرة، بينما تُعفى هذه الدول من الالتزامات التي تفرضها المنطقة.

وحدّد الأمين العام لجامعة الدول العربية عمرو موسى أسلوب معالجة القيود غير الجمركية التي تعترض التجارة العربية، علماً أن الأمانة العامة ستقوم بترتيب زيارات ميدانية لفريق عمل متخصص يجول على الدول العربية الأعضاء في منطقة التجارة للوقوف عن كثب على كل القيود المفروضة وإعداد تقرير شامل بشأنها للنظر في كيفية إزالتها. وتقرّر الشروع بعد ذلك بالإزالة الفورية للقيود الإدارية والفنية والمالية والنقدية والكمية التي تعوق برنامج تحرير التبادل، على أن تخضع كل الرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل (المماثل للرسم الجمركي) للخفض التدريجي المتفق عليه.

إلى ذلك، ثمة توصية بتعديل القوانين والتشريعات (الوطنية) التي تتعارض مع تنمية التبادل التجاري الحر والبرنامج التنفيذي للمنطقة الحرة، مع استكمال قواعد المنشأ التفصيلية للسلع العربية ووضع آلية لفض المنازعات. وأكّدت المصادر المتابعة أن التكتلات الاقتصادية الإقليمية والدولية (مثل الاتحاد الأوروبي) تطالب الدول العربية بتوحيد احتساب تراكم شهادات المنشأ في ما بينها للتعامل على أساس واحد. ويعني ذلك أن المنتج (أو السلعة) ذا المنشأ العربي يمكن أن يتمتع بقيمة مضافة منتجة عربياً نسبتها 40 في المئة على أساس عربي تراكمي، ما يسهّل على المنتجين العرب تصدير منتجاتهم على أنها عربية تفادياً لمشاكل تحول دون ذلك الآن، لأن القيمة المضافة تُحسب على أساس قطري بنسبة 40 في المئة، وإلّا فالمنتج لا يتمتع بأهلية التصدير على أساس أنه من منشأ وطني.

وكانت الأمانة العامة بدأت درس رسوم وإجراءات التصديق على شهادات المنشأ والمستندات الخاصة بالعمليات التجارية بين الدول الأعضاء واقتراح الحلول المناسبة في شأنها.

تحرير الخدمات

وقال وزير الاقتصاد اللبناني د. باسل فليحان أن موضوع منطقة التجارة الحرة العربية أخذ حيّزاً كبيراً من المناقشات وقد تمّ الاتفاق على تفعيل العمل فيها من خلال إطلاق مبادرة إدخال الخدمات إلى الاتفاق.

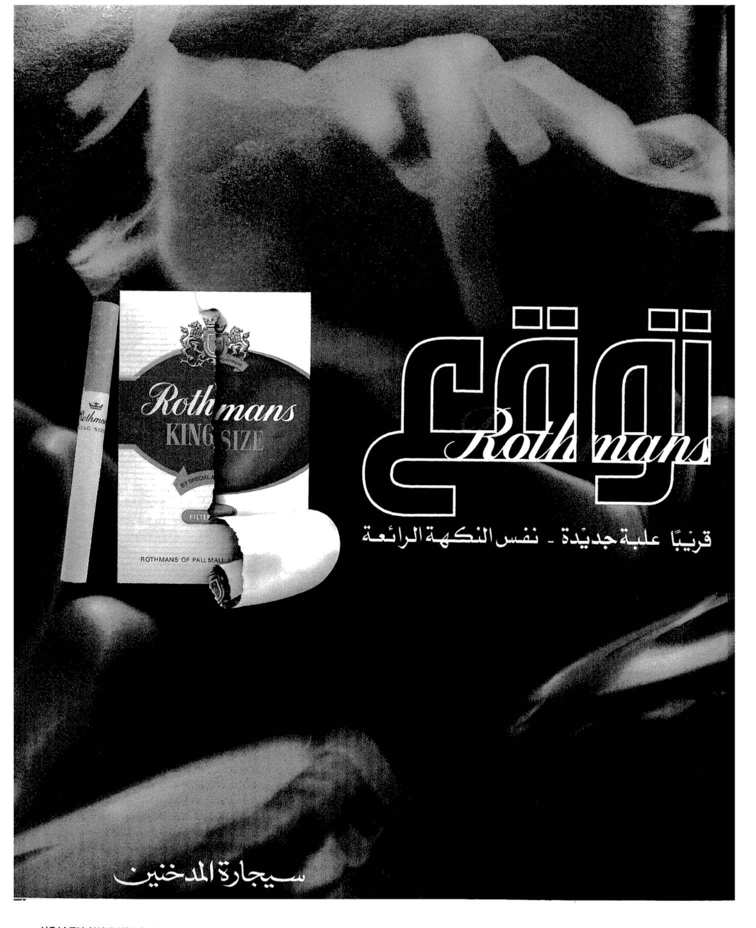
وتقرّر أن يدعو لبنان إلى عقد اجتماع أول تفاوضي في شأن الالتزامات الخدماتية خلال شهرين في بيروت.

القمة الاقتصادية؟

تناول المجلس الاقتصادي الاجتماعي موضوع عقد المؤتمر الاقتصادي العربي الأول بين 16 حزيران/ يونيو و18 منه في القاهرة.

وأشارت المصادر المتابعة إلى أن هذه القمة ستريح السياسيين من مناقشة الهموم الاقتصادية المتراكمة من 50 سنة بحسب أمين مجلس الوحدة الاقتصادية أحمد الجويلي.

على هذه الخلفية، ترى مصر ضرورة عقد هذا المؤتمر من دون تأجيل، إذ كان مقرراً عقده في تموز/ يوليو 2001 ثم تأجّل إلى تشرين الثاني/ نوفمبر من العام نفسه، ثم تأجّل أيضاً.


Rothmans
KING SIZE
FILTER
ROTHMANS OF PALL MALL
توقع
Rothmans
قريبًا علبة جديدة - نفس النكهة الرائعة
سيجارة المدخنين



الوزير د. باسل فليحان (الوسط) وعمرو موسى

وتنطلق المقترحات اللبنانية من أساس متين مفاده أن الدول العربية متّجهة لتحرير قطاع الخدمات في إطار انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية وإن كان ذلك بسرعات متفاوتة بين دولة وأخرى.

لذا فحريّ بالعرب الخوض سريعاً في إمكان تحرير هذا القطاع عربياً أولاً. ويقضي ذلك إزالة كل القيود الوطنية المفروضة على التوسّع المصرفي وخدمات التأمين، فضلاً عن عمل المؤسسات المالية والتدفقات الاستثمارية عبر قنوات قطاع الخدمات بمختلف أشكاله. يذكر أن مجلس التعاون الخليجي قطع شوطاً بعيداً في هذا المجال، فضلاً عن أن بعض الاتفاقات الثنائية التي تربط بعض الدول العربية ببعضها الآخر تنصّ على مبدأ التحرير التدريجي للخدمات. وتشير المصادر المتابعة إلى أن في ذلك تحريراً مشرذماً، والأجدى هو الدخول بمفاوضات عربية شاملة في هذا المضمار.

وتضيف: حسناً فعل لبنان باقتراحه، علماً أن هذا الاقتراح مدفوع باعتبار أن قطاع الخدمات في لبنان متطور وراغب بالمنافسة لا سيما القطاع المصرفي.

عقبات تحرير التبادل التجاري: القيود الادارية والفنية والمالية والنقدية والكمية

تحرير الأجواء

وفي جانب متصل بتحرير الخدمات، أكّد المجلس الاقتصادي الاجتماعي المضي قُدماً في تحرير قطاع النقل الجوي بحسب قرارات مجلس وزراء النقل العربي والهيئة العربية للطيران المدني والتي تؤدي إلى تحرير الأجواء نهاية 2006، في وقت تبدأ فيه المفاوضات بتحرير النقل البري والبحري.

وكان لدى لبنان رغبة في تسريع تحرير الأجواء انطلاقاً من أنه سبق العديد من الدول العربية في هذا الميدان وفتح أجواءه منذ 18 شهراً على الأقل، ليس أمام الطيران العربي وحسب بل أمام كل شركات الطيران العالمية. لكن المصادر المتابعة رأت في الموعد المضروب، أي نهاية 2006 موعداً أكثر واقعية بالنظر إلى واقع العديد من شركات الطيران الوطنية العربية. فالغالب الأعمّ في هذا القطاع هو الخسارة لا سيما بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر 2001. ويعترض سبيل خصخصة بعض شركات الطيران الوطنية العربية عقبات عدة لم تستطع بعض الدول تجاوزها بالنظر إلى إحجام المستثمرين الستراتيجيين الدوليين عن الإقدام على هذه العمليات التي فيها درجات مخاطر ليست بقليلة، حتى أن شركات عريقة مثل "سويس اير" تخسر في ظل منافسة دولية شرسة، فما بالنا بشركات عربية أقل حجماً بأعمالها من الشركة المذكورة.

الهيئة العربية للدواء

رحّب المجلس الاقتصادي الاجتماعي بالاقتراح اللبناني المتعلّق بإنشاء الهيئة العربية الموحّدة لتسجيل الدواء بهدف تسهيل التجارة العربية البينية في هذا القطاع. وستتمّ متابعة هذا الاقتراح بوضع آلية موحّدة لتسجيل الأدوية المنتجة عربياً بما يكفل تعزيز هذا الإنتاج وتطويره وخفض فاتورة الدواء المستورد من الخارج والتي تزيد على 10 مليارات دولار، علماً أن فاتورة لبنان وحده تزيد على 500 مليون دولار سنوياً. وسيتعلّق الاقتراح اللبناني باقتراح آخر يقضي بتأسيس هيئة عربية تُعنى بتوحيد مواصفات الدواء وأهليته للاستعمال على غرار الهيئة الأميركية FDA التي تمحص كل دواء (وغذاء!) شهادة خاصة تسمح باستعماله إذا كان مطابقاً للمواصفات المطلوبة. ويشمل الاقتراح استقرار الهيئتين في بيروت.

موضوعات أخرى

وتضمّنت قرارات المجلس الاقتصادي الاجتماعي وضع أطر أولية لدعم الاستثمار البيئي بين الدول العربية واستكمال مشروع الربط الكهربائي وتقويته وتطوير القدرات العربية في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، إضافة إلى الترحيب بمعالجة الوضع البيئي في الأراضي الفلسطينية الذي تنظّمه وترعاه الأمم المتحدة والترحيب بمؤتمر القمة العالمي للأغذية في روما من أجل مواجهة الفقر والغذاء في الدول النامية خصوصاً. ■

تقرير الجويلي

يقول تقرير أعدّه أمين مجلس الوحدة الاقتصادية أحمد الجويلي أن الوضع الراهن للاقتصاد العربي حرج، إذ بلغ الناتج العربي الإجمالي نحو 700 مليار دولار في العام 2000، أي ما يمثّل 2,2 في المئة من إجمالي الناتج العالمي البالغ 31337 مليار دولار، فيما تمثّل الصادرات العربية التي بلغت 343 مليار دولار نحو 3,8 في المئة من الصادرات الدولية التي بلغت 6650 مليار دولار.

وتمثّل الواردات العربية التي بلغت 155 مليار دولار 2,3 في المئة من الواردات الدولية البالغة 6551 مليار دولار. وعلى ذلك، فإن قيمة التجارة الخارجية العربية تمثّل فقط 3,1 في المئة من حجم التجارة السلعية العالمية وتتركّز الصادرات العربية في النفط الذي يمثّل وحده 68 في المئة من الإجمالي، وتستورد الدول العربية ما يزيد على نصف حاجاتها من الاتحاد الأوروبي وأميركا. وعلى الرغم من كل الجهود المبذولة لتحرير التبادل التجاري العربي، لم يطرأ خلال السنوات العشر الماضية على هذه التجارة أي تحسّن، ما يعني أن ثمة مشكلة في تنفيذ برنامج التحرير الكامل.

تواجه أسوأ تباطؤ اقتصادي منذ 50 عاماً

هل يكون الاقتصاد سبباً لاسقاط الحكومة الإسرائيلية؟



ارييل شارون وآثار الأزمة الاقتصادية

تشير التقديرات الأخيرة الى أنّ خسائر الاقتصاد الفلسطيني من جرّاء الانتفاضة والاعتداءات الإسرائيلية بلغت حتى الآن نحو 7 مليارات دولار، وهي تشمل الخسائر المباشرة الناتجة عن التدمير الذي أصاب البنية التحتية والمنشآت الانتاجية وتلك غير المباشرة المتأتية من انخفاض الناتج المحلي وارتفاع البطالة. وحسب هذه التقديرات فقد أدّت الاعتداءات الإسرائيلية الى تدمير 80 في المئة من المؤسسات الانتاجية، كما أنّ 36 في المئة من الينابيع في الأراضي الفلسطينية قد جفّت نتيجة سرقة إسرائيل للمياه الجوفية. وانخفض الانتاج الصناعي بنسبة 36 في المئة فيما وصلت خسائر هذا القطاع الى 803 ملايين دولار. أمّا خسائر القطاع الزراعي فتقدر بنحو 507 ملايين دولار. وانعكست هذه الخسائر والانكماش الحاد في الانتاج ارتفاعاً حاداً في نسبة البطالة الى نحو 70 في المئة. وانخفضت الايرادات العامة للسلطة الفلسطينية من 90 مليون دولار شهرياً قبل بدء الانتفاضة الى 20 مليوناً شهرياً الآن.



والمهم في الأمر أنّ الخسائر لم تشمل الأراضي الفلسطينية فقط بل ان الإقتصاد الإسرائيلي يعاني اليوم من أزمة حقيقية تسببت بها الانتفاضة أيضاً وما تستنفذه من مجهود عسكري، اضافة الى العمليات الفدائية الانتحارية التي يقوم بها الفلسطينيون. وقد لفت الى هذا الأمر مؤخراً وزير المال الاسرائيلي الذي أعلن أنّ خسائر اسرائيل المباشرة وغير المباشرة بلغت 5 مليارات دولار، ودعا الى اتخاذ خطوات حاسمة "لإنقاذ الاقتصاد الاسرائيلي قبل فوات الأوان". وما يزيد من حدة المشكلة التي تواجه اسرائيل هو التباطؤ الاقتصادي العالمي الذي انعكس سلباً على صادراتها، اضافة الى أزمة صناعة التكنولوجيا المتقدمة أو "الهاي تك" التي اعتمدت عليها اسرائيل بشكل متزايد في الأعوام العشرة الأخيرة والتي تعاني من فائض في الانتاج العالمي وتراجع في الطلب على منتجاتها.

والأرقام والتقديرات الأخيرة تظهر مدى عمق الأزمة الاقتصادية التي تمرّ بها اسرائيل. فنسبة النمو الحقيقي في الناتج المحلي الاجمالي، التي كانت قد ارتفعت من 2 في المئة في 1999 الى 6,4 في المئة في 2000 عادت وانقلبت تراجعاً ملحوظاً في العام 2001 بحيث دخل الاقتصاد الاسرائيلي في مرحلة انكماش. ونسبة البطالة التي كانت مرتفعة على أي حال في العامين 1999 و2000، حيث بلغت 8,6 في المئة تقريباً من القوى العاملة، قفزت الى أكثر من 10 في المئة في العام 2001 بسبب التباطؤ الشديد في حركة الانتاج في معظم القطاعات الأساسية. ومن المؤشرات الأساسية لهذا التباطؤ أنّ الانتاج الصناعي الذي كان ازداد بنسبة 9,8 في المئة في 2000 انكمش بنحو 9 في المئة في 2001. ومن المقدر أنّ صادرات اسرائيل انخفضت بأكثر من 8 في المئة في العام الماضي أيضاً وذلك على ما يبدو بسبب تراجع الانتاج الصناعي والطلب على المنتجات الاسرائيلية بما في ذلك منتجات صناعات التكنولوجيا المتقدمة. أمّا الواردات فانخفضت بدورها بنحو 4,8 في المئة وهو ما يعكس تراجعاً في الطلب الكلي المحلي. لكن هذا الانخفاض لم يكن كافياً لوقف ارتفاع العجز في الميزان التجاري بنحو 8,7 في المئة في العام 2001.

وكان القطاع السياحي الأكثر تأثراً بالأوضاع السائدة منذ بدء الانتفاضة، اضافة الى أحداث 11 أيلول/سبتمبر الماضي في الولايات المتحدة. وتظهر احصاءات السياحة التي صدرت في نهاية 2001 أنّ عدد السياح في شهر أيلول/سبتمبر 2001 كان أقل منه في الشهر المماثل من العام 2000 بنحو 54 في المئة. وقد وصل الأمر في بعض الفنادق الكبرى في الربع الأخير من العام الماضي، الى اقفال أبوابها بشكل مؤقت بسبب نسبة الإشغال المنخفضة جداً وهو ما أسهم بدوره في رفع معدل البطالة.

وأدى ارتفاع العجز التجاري اضافة الى انخفاض ايرادات السياحة وايرادات الخدمات الأخرى والتحويلات، الى قفزة كبيرة في عجز الحساب الجاري من 1,4 مليار دولار في العام 2000 الى ما يقدّر بنحو 3,2 مليارات دولار ما بين نهاية العام2000 و2001 وارتفع الدين الخارجي الاجمالي من 56 مليار دولار في نهاية 1999 الى ما يقدّر بنحو 63 ملياراً في نهاية العام الماضي أي بنحو 7 مليارات دولار وبنسبة 12,5 في المئة. ويقدّر الدين الخارجي الاجمالي في العام 2001 بنحو 60 في المئة من الناتج المحلي

الاجمالي مقارنة مع 56 في المئة في 1999.

وبالعودة الى الناتج المحلي الاجمالي فقد أظهرت أرقام مكتب الاحصاء المركزي الاسرائيلي أنّ هذا الناتج انكمش بنسبة 4,7 في المئة على أساس معدل سنوي في النصف الثاني من 2001 وبعد احتساب العوامل الموسمية بعد انكماشه أيضاً بنسبة 2,8 في المئة في النصف الأول من العام. أمّا الأرقام الفعلية فتظهر ان نسبة الانكماش في الناتج المحلي ودائماً بالأسعار الثابتة ازدادت من 3,5 في المئة في الربع الثاني من 2001 الى 4 في المئة في الربع الثالث، وثم الى 7,2 في المئة في الربع الرابع وذلك مقارنة مع الفصل المماثل من العام 2000، وهذا يعني بالطبع أنّ حدّة الأزمة الاقتصادية تزايدت خلال العام مع تصاعد العنف في المناطق الفلسطينية وفي اسرائيل نفسها. وبالاجمال، فإنّ أداء الناتج المحلي الاجمالي خلال العام 2001 ككل كان الأسوأ في إسرائيل منذ العام 1953. وكانت الحكومة الاسرائيلية عدّلت في بداية 2001 توقعاتها لنسبة النمو خلال العام من 4 في المئة الى 1,5 – 3 في المئة، لكن النتيجة النهائية كانت بالطبع أسوأ بكثير من هذه التوقعات.

وجاءت خطوة تخفيض نسبة النمو المتوقعة هذه بعد تراجع ايرادات السياحة بنسبة تقدّر بنحو 40 في المئة في الربع الأخير من العام 2000 ووسط توقعات بأن الإستثمار الأجنبي في شركات التكنولوجيا المتقدمة سينخفض أيضاً بنسبة 50 في المئة في 2001 بسبب الأزمة العالمية التي واجهت هذه الصناعة مع انهيار سوق الناسداك المالية في الولايات المتحدة في شهر نيسان/أبريل 2000، علماً أنّ عدداً من شركات صناعة التكنولوجيا المتقدّمة الإسرائيلية مدرجة للتداول في هذه السوق.

وفي شهر تموز/يوليو الماضي أعلنت الحكومة الاسرائيلية عن برنامج لمساعدة شركات التكنولوجيا المتقدّمة الإسرائيلية الناشئة من خلال تأسيس صندوق تبلغ قيمته الاجمالية 200 مليون شيكل اسرائيلي (47 مليون دولار) لتقديم القروض الميسّرة لهذه الشركات، كما كان هناك اقتراح لتخفيض ضريبة الأرباح الرأسمالية على هذه الشركات ولمساعدتها أيضاً في تسويق منتجاتها في الخارج. لكنه يبدو أنّ هذه الاجراءات لم تسهم بشكل محسوس في الحد من تراجع الاستثمار في هذه الصناعات والذي تأثّر بشكل أساسي بالأوضاع الأمنية المضطربة.

اسرائيل – المؤشرات الاقتصادية الرئيسية، 1999 – 2001

	1999	2000	*2001
نسبة نمو الناتج المحلي الاجمالي بالأسعار الثابتة %	2.0	6.4	0.8
نسبة البطالة %	8.7	8.5	9.3
عجز الموازنة العامة (نسبة الى الناتج المحلي الاجمالي) %	-2.2	-0.6	-3.0
الانتاج الصناعي %	2.1	9.8	-9.0
الصادرات (مليار دولار)	23.1	28.3	26.0
الواردات	30.6	35.2	33.5
الميزان التجاري	-7.5	-6.9	-7.5
ميزان الحساب الجاري	-2.6	-1.4	-3.2
الاحتياطيات الخارجية	22.5	23.3	23.4
الدين الخارجي الاجمالي	56.0	61.7	63.0

المصدر: ميدل إيست مونيتور

أرقام أولية وتقديرية

واضافة الى تأثيره على نشاط الفنادق والخدمات السياحية الأخرى، أدى التراجع الحاد في حركة السياحة الى اسرائيل منذ بدء الانتفاضة الى تفاقم أوضاع شركة الطيران الاسرائيلية "العال" التي بدأت تواجه أزمة مالية صعبة مع نهاية العام الماضية وقامت بتعيين شركة استشارات عالمية لوضع خطة لمواجهة هذه الأزمة. واقترحت الشركة في حينه إجراء تخفيضات قاسية في الأكلاف بما في ذلك تسريح جزء من الموظفين في شركة "العال" ووقف جميع برامج التوسّع والتحديث. ولا يمكن توقّع أي تحسن في وضع الشركة في المستقبل القريب بعد انخفاض حركة السياحة الى اسرائيل في الأشهر الماضية الى أدنى مستوى منذ أكثر من عشرة أعوام.

وفي ضوء كل ما سبق فإنه لا يمكن استغراب ما جاء في تصريح لوزير المال الاسرائيلي في شهر تشرين الثاني/نوفمبر الماضي بأنّ اسرائيل لا تواجه حالة طوارئ عسكرية وأمنية فقط وإنما أيضاً حالة طوارئ اقتصادية. ويتأسس هذا التصريح على خلاف متزايد بين وزير المال ومحافظ البنك المركزي الاسرائيلي حول السياسة الاقتصادية والنقدية بشكل خاص. وكان وزير المال دعا منذ منتصف العام الماضي الى تسريع خُطى تخفيض أسعار الفائدة من أجل انعاش الوضع الاقتصادي ورأى أيضاً أنّ هذا الانعاش الاقتصادي المطلوب يجب أن يتقدّم على هدف المحافظة على استقرار نسبة التضخم. أمّا محافظ البنك المركزي فأعلن أنّ خطوات التسهيل البطيء في السياسة النقدية تتماشى مع هدف الحكومة لإبقاء نسبة التضخم في حدود 2,5 – 3 في المئة خلال العام 2001 وأنّ تخفيض أسعار الفائدة لا يمكن أن يكون بديلاً للاصلاحات الهيكلية المطلوبة في الاقتصاد الإسرائيلي. وكان البنك المركزي قد اتّبع سياسة تخفيض تدريجي في سعر الفائدة من 11,5 في المئة في 1999 الى نحو 6,5 في المئة في 2001. وهذه السياسة ساهمت من دون شك في رفع نسبة نمو الناتج المحلي الاجمالي الى 6,4 في المئة في العام 2000 ولكنها لم تعدّ كافية لمواجهة الأزمة الاقتصادية المتفاقمة التي تعاني منها اسرائيل منذ العام الماضي. وجاء كلام وزير المال عن حالة طوارئ اقتصادية كوسيلة للحث على تخفيض اضافي في سعر الفائدة.

لكنه، وبعكس ما كان مطلوباً، وإثباتاً منه على الأولوية التي يعطيها للحد من نسبة التضخم، قرّر محافظ البنك المركزي منذ نحو الشهر تقريباً رفع سعر الفائدة بدلاً من تخفيضها وهو ما أثار حفيظة وزير المال وعمّق الخلاف بينه وبين محافظ البنك المركزي وأدى في النهاية الى قرار اتخذته الحكومة الاسرائيلية يوم 17 آذار/مارس الماضي بإنشاء مجلس من سبعة أعضاء يقوم بمهمة تحديد السياسة النقدية. وأنيطت مهمة تعيين أعضاء هذا المجلس بوزارة المالية، وهذا القرار ينهي فعلياً استقلالية البنك المركزي في وضع السياسة النقدية. ورأى بعض المحللين في إسرائيل أنه يضعف الثقة بقدرة الحكومة على ابقاء نسبة التضخم منخفضة وسيؤدي من دون

شك الى تسييس السياسة النقدية من حيث جعلها تركّز على مواجهة التباطؤ الاقتصادي خدمة لأغراض الحكومة على حساب ارتفاع معدل التضخّم. علماً أنّ بقاء نسبة التضخّم في حدود 2 في المئة كان من الايجابيات القليلة في الاقتصاد الاسرائيلي في العام الماضي.

وفيما يرى وزير المال أنّ تخفيض سعر الفائدة هو الوسيلة الوحيدة في ظل الظروف الحالية لإنعاش الانفاق الاستثماري والنشاط الاقتصادي، فإنّ الأرقام عن تدفّق الرساميل الأجنبية، التي تعتمد عليها إسرائيل الى حد كبير، أصبحت مقلقة جداً للحكومة. وهذه الأرقام تُظهر أنّ تدفّق الاستثمارات الخارجية المباشرة الى اسرائيل انخفض من 11,2 مليار دولار في العام 2000 الى نحو 3,9 مليارات دولار في 2001 أي بنسبة 65 في المئة تقريباً. أمّا الاستثمار الخارجي في سوق الأسهم الاسرائيلية فانخفض بحدّة أكبر، إذ بلغ 268 مليون دولار فقط في 2001 مقارنة مع 5 مليارات دولار في العام 2000. وهذا التطور الأخير يفسّر الى حد كبير الانخفاض الحاد أيضاً في مؤشر أسعار الأسهم في سوق المال الاسرائيلية (TA100) من 559 نقطة في نهاية الفصل الثالث من العام 2000 الى 360 نقطة في نهاية الفصل الثالث من العام 2001، أي بنسبة 36 في المئة تقريباً. ورغم أنّ هذا المؤشر عاد وارتفع الى 447 نقطة في نهاية 2001، فهو بقي دون مستوى نهاية الربع الثالث من العام 2000 بأكثر من 20 في المئة.



القمع الإسرائيلي المستمر

أمّا نسبة انخفاض المؤشر مقيّماً بالدولار في الفترة الأخيرة عينها فبلغت 27 في المئة. وجاء التراجع الحاد في التدفّقات الاستثمارية من الخارج في العام 2001، سواء الاستثمارات المباشرة أو تلك الموجّهة الى سوق الأسهم، بمثابة ضربة كبيرة لصناعة التكنولوجيا المتقدّمة في إسرائيل التي تعتمد بشكل أساسي على هذه التدفّقات للتطوّر والتوسّع.

وفيما استوجبت حالة الاستنفار العسكري والاعتداءات المتكررة على الأراضي الفلسطينية زيادة كبيرة، وإن تكن غير معلنة في الانفاق العسكري، فإنّ الحكومة الإسرائيلية تواجه أيضاً منذ العام الماضي تراجعاً في الايرادات الضريبية بسبب الركود الاقتصادي. أضف الى ذلك أنّ الحكومة اضطرت الى زيادة الانفاق في بعض النواحي الاجتماعية بسبب ارتفاع نسبة البطالة، كما أنّها عمدت الى زيادة الانفاق العام على البنية التحتية بنحو 159 مليون دولار كجزء من خطة وضعت في منتصف العام الماضي وهدفت الى تنشيط الحركة الاقتصادية.

وجاء الانخفاض في الايرادات العامة في 2001 مناقضاً تماماً لما حدث في العام 2000 عندما ارتفعت الايرادات الضريبية بنسبة 22 في المئة، علماً أنّ تراجع الايرادات بدأ فعلياً في الفصل الأخير من تلك السنة. وفيما استطاعت الحكومة تخصيص 3 مليارات شيكل اضافية خلال العام 2000 لأغراض الأمن، فإنّ الزيادة الاضافية الكبيرة التي حدثت في العام 2001 ساهمت بشكل أساسي في رفع نسبة العجز في الموازنة العامة الى الناتج المحلي الاجمالي من 0,6 في المئة في العام المالي 2000 الى ما يقدّر بنحو 3,0 في المئة في 2001. ومع نهاية العام كانت الحكومة تواجه صعوبة في ايجاد الأموال اللازمة لدفع رواتب وأجور القطاع العام ضمن مخصصات الموازنة، وهي واجهت في الوقت نفسه موجة من الاضرابات العمالية المطالبة برفع الأجور والتي امتدت الى عدد من نقابات موظفي القطاع العام. واضطرت هذه الأوضاع وزير المال للمطالبة بمخصصات اضافية في الموازنة لتأمين دفع مستحقات موظفي القطاع العام. ومع تفاقم التباطؤ الاقتصادي في الجزء الأول من هذا العام وتسارع وتيرة ارتفاع الانفاق العسكري، فإنّ ثمة توقّعات بأنّ عجز الموازنة في السنة المالية الحالية يرتفع من جديد بحيث قد يصل الى 4 – 4,5 في المئة من الناتج المحلي الاجمالي. وسيؤدي ذلك على الأرجح الى ارتفاع اضافي في حجم الدين الخارجي لإسرائيل الذي قد يصل الى نحو 65 مليار دولار في نهاية هذه السنة أو 60 في المئة من الناتج المحلي الاجمالي.

في الخلاصة إذاً فإنّ إسرائيل تواجه اليوم أسوأ تباطؤ اقتصادي منذ 50 عاماً. والتوقّعات المبنية على المعطيات الأخيرة تشير الى أنّ نسبة النمو هذا العام لن تتعدى 0,5 في المئة، وأنّ نسبة البطالة ستبقى في حدود 9 في المئة في أفضل الحالات. والواضح أنّ السبب الرئيسي لما آلت اليه الأوضاع الاقتصادية هو السياسة الخاطئة والعنيفة التي اتبعتها الحكومة الاسرائيلية تجاه القضية الفلسطينية. والواضح أيضاً أنّ خسائر اسرائيل الاقتصادية من جرّاء هذه السياسة هي أوسع وأعمق مما تكبدته الأراضي الفلسطينية جرّاء الاعتداءات الاسرائيلية المستمرة. ويمكن القول في الواقع أنّ هذه هي المرة الأولى التي يدخل فيها الشأن الاقتصادي بهذه القوة وهذا البعد في الصراع العربي – الإسرائيلي. وفي ضوء المعلومات الأخيرة عن انخفاض حاد في شعبية حكومة **أرييل شارون** وارتفاع نسبة المشككين في صوابية سياستها العسكرية الى 49 في المئة في احدى الاستطلاعات الأخيرة، فإنّ السؤال المطروح الآن هو ما اذا كان الوضع الاقتصادي المتفاقم سيدقّ المسمار الأخير في نعش هذه الحكومة. ■

CT

This announcement appears as a matter of record only

THE CAPITAL TRUST GROUP

Acting as Investment Advisor of the

USD 65,000,000

acquisition

and

Arranger and Underwriter of

USD 10,000,000

Mezzanine facility

for

Rasmala Buyout Fund LP

toward the acquisition of



ARAMEX International Limited

(A company listed on the US NASDAQ market)

February 2002

www.capitaltrustltd.com

Capital Trust Group offices:
London **New York** **Beirut**



الرئيس البشير خلال جلسة إفتتاح الملتقى متوسطاً حمدي وأبو زكي (إلى يمينه) والدقير وحمزة (إلى يساره)

ملتقى السودان الدولي الأول للإستثمار

مشاركة 1300 شخصية اقتصادية عربية ودولية

الرئيس البشير يشيد بجهود الاقتصاد والاعمال



الرئيس البشير متحدثاً إلى المؤتمرين

الحدث: ملتقى السودان الدولي للاستثمار

الزمان: 11 و12 آذار/مارس 2002

المكان: قاعة الصداقة الدولية في الخرطوم

العلامة الفارقة: رعاية وحضور رئيس الجمهورية الفريق الركن عمر حسن أحمد البشير

الشعار: "المشاركة والإسهام الفاعل في أعمال الملتقى لإحداث الطفرة التنموية والاستثمارية التي تحتاجها البلاد".. والكلام لرئيس الجمهورية عمر البشير

تميّزت هذه التظاهرة بحشد قلّ نظيره في نشاطات مماثلة في الوطن العربي، إذ شاركت عشرات المؤسسات المالية والإقتصادية الإقليمية والدولية ومئات رجال الأعمال والمستثمرين والمصرفيين من السودان وعدد من الدول العربية والأجنبية.

المبادرة والتنظيم كانتا لمجموعة الاقتصاد والأعمال ووزارتي المال والاقتصاد والصناعة والاستثمار في السودان. وحضر حفل الافتتاح نحو 1300 من رجال الأعمال والمال والاقتصاد والإدارة والإعلام علماً أن التحضير للملتقى والأعداد له تمّا في وقت قياسي لا يتعدى الـ 45 يوماً. أما جلسات العمل التسع فكانت مثالاً في الحضور مشاركة وحواراً، إذ كانت الجلسة الواحدة تضم نحو 300 من المعنيين بها في قطاعات المال والمصارف والصناعة والزراعة والثروة الحيوانية والاتصالات والنفط والتعدين والسياحة فضلاً عن المهتمين بالإستثمار في البنى التحتية والكهرباء والمياه والصرف الصحي ومعالجة النفايات الصلبة.

وتحدث في جلسة الافتتاح مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي**، ورئيس اللجنة التحضيرية للملتقى **عبد الوهاب أحمد حمزة**، ووزير الصناعة والاستثمار د. **جلال يوسف الدقير** ووزير المالية والاقتصاد الوطني **عبد الرحيم محمود حمدي**.

الرئيس البشير

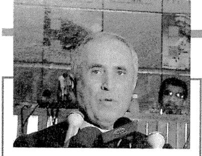
وأولى الرئيس **البشير** الملتقى رعاية خاصة وحضر حفل الافتتاح متحدثاً إلى المشاركين بكثير من الود وحسن الضيافة.

وتحدث **البشير** عن السلام في السودان فأشار إلى ان السلام من أولويات أعمال الدولة سعياً لأمن البلاد ووحدتها وسلامة أراضيها وتأمين مواطنيها وتعمير ما خربته الحرب فيها. ان السلام الذي نحث بالسعي فيه ونطرق كل الأبواب من الداخل والخارج في سبيله يقوم على مبادئ اتخاذ المواطنة أساساً للحقوق والواجبات والتوزيع العادل للسلطة والثروة واحترام التنوع التي تزخر بها بلادنا. وفي سبيل ذلك فإننا نرحب بالمبادرات الإقليمية وغيرها دعماً لمسيرة السلام. وبالطبع فإن ذلك لا يحجب دور المعالجة الداخلية أو المبادرات الذاتية من أبناء الوطن الواحد. إن السعي للسلام يعزز التزامنا لنحمي مواطنينا في الولايات الجنوبية بتوفير نصيبهم في الخدمات والتنمية وضرورات الحياة الكريمة. لهذا تواصلت جهودنا خلال الفترة الماضية من أجل استكمال صرح الوحدة الوطنية ورصد ألوية السلام لنبدأ عهداً جديداً ننبذ فيه الصراعات والعداوات بين أبناء الوطن الواحد. كل ذلك إخراساً لطبول الحرب وتوظيفاً وتوجيهاً



حمدي: كل المؤشرات تحسنت بفضل الإصلاح الاقتصادي

الدقير: تشريعات وإصلاحات هيكلية وبنى تحتية ... جاهزة



أبو زكي: نشهد إقامة دينامية مارد هو السودان

لقدرات البلاد نحو البناء والإعمار في ظل سلام عادل وقناعة متصلة بثوابت الإنقاذ لإرضاء رغبات الوطن وأهله وإنفاذ ذلك في مناخ زاخر بالعمل الجاد.

وأكد أنه تمّ تحسين وتطوير وتطبيع العلاقات الخارجية بالمنظمات الإقليمية والدولية وصناديق التمويل والمصارف ما أدى إلى تدفق الاستثمارات الرأسمالية بصورة مطردة خصوصاً خلال السنوات الأخيرة. ولتحقيق المزيد من تدفق هذه الاستثمارات سنسعى لتفعيلها وضبطها للاستفادة القصوى منها لدفع عجلة التنمية في البلاد ولتحقيق الشراكة المتكافئة مع الدول والشركاء في إطار خطط محكمة تفتح الطريق نحو غد أفضل مع مراعاة واحترام حقوق المستثمرين وتقديم كافة التسهيلات لهم.

وعن تطور الإصلاحات الاقتصادية والمالية قال **البشير**: تواصلت الجهود في تنفيذ السياسات الإقتصادية الإصلاحية الرامية إلى تحسين المؤشرات الاقتصادية الكلية والاجتماعية وتشجيع الفعاليات الاقتصادية في الاستثمار خصوصاً في مجال السلع الصادرة التقليدية وتوجيه استثمارات الدولة نحو البنيات الأساسية في مجالات البترول والكهرباء والري والطرق ومشروعات التنمية الاجتماعية وبرامج الدعم الاجتماعي واستقبال العائدين وتوطينهم في قرى السلام. ان النظرة الجديدة للدولة والخطوات التي اتخذت حديثاً جعلت الأمل في الاستثمار هو الإباحة والتقييد هو الاستثناء والتحرّك الثابت نحو التحول الاقتصادي الحر والاتجاه الفعال نحو التخصيص في المجالات كافة. وان البرنامج الثالث للستراتيجية القومية الشاملة 1999 – 2002 قد أوكل نسبة 72 في المئة من جملة استثماراته في القطاع الخاص. لهذا لا بد من تحريك وتوجيه القطاع الخاص للمشاركة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية مع توفير الرعاية والتشجيع الكاملين وتقديم التسهيلات والضمانات الكافية للمستثمر ورأس المال المستثمر من دون تمييز ومرونة في التعامل مع النقد الاجنبي والسياسات التسعيرية.

واستطاع السودان في عهد ثورة الإنقاذ إنشاء بنية تحتية نأمل أن تكون مشجعة ومقنعة لكم للاستثمار في السودان لما يتمتع به من إمكانيات وموارد طبيعية ضخمة من أراض شاسعة صالحة للزراعة وموارد مياه وفيرة وتنوع في المناخ وثروة حيوانية كبيرة ومراع طبيعية وغابات وثروة معدنية وبترولية لم تستغل بعد. وفوق ذلك القوانين المشجعة للاستثمار والاستقرار السياسي والاقتصادي والاجتماعي والأمني والسياسات المالية والنقدية المستقرة والتي ستكون حافزاً لكم للاستثمار ونؤكد لكم سعينا الدؤوب في تهيئة مناخ الاستثمار في السودان.

وفي ختام كلمته رحّب **البشير** ثانية بالمشاركين في الملتقى من خارج البلاد متمنياً لهم إقامة طيبة ومشاركة وإسهاماً فاعلاً في أعمال الملتقى لإحداث الطفرة التنموية والاستثمارية التي تحتاجها البلاد. ولا بد من تضافر الجهود وتبادل الخبرات والأفكار بينكم وبين المستثمرين المحليين لاستغلال واستثمار الموارد المتاحة. وأحيي أخيراً القائمين على أمر الملتقى من الخارج ممثلين في مجموعة الاقتصاد والأعمال شاكراً لمجهوداتهم بلفت نظر رجال الأعمال العرب للاستثمار في السودان بهذه الصورة الفعالة ومساعيهم بقيام هذا الملتقى الاستثماري المهم.

الدقير

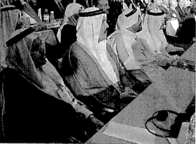
أما وزير الصناعة والإستثمار د. **جلال يوسف الدقير** فقد عرض في كلمته الخاصة بحفل افتتاح الملتقى لأبرز ملامح صورة مناخ الاستثمار في السودان. وأوجز سمات هذه الصورة على النحو الآتي:

1 – وجود تشريعات وقوانين ثابتة تعتبر من أميز القوانين عربياً وذلك بشهادة المستثمرين أنفسهم. وتتميز هذه القوانين بعدم التمييز بين المال المستثمر بسبب كونه محلياً أو عربياً أو أجنبياً، أو بسبب كونه قطاعاً عاماً أو خاصاً أو مختلفاً.

فكما تكفل القوانين حرية الإستثمار فإنها تكفل حرية تحويل الأرباح وأصول الإستثمار إلى الخارج.

2– إجراء العديد من الإصلاحات الهيكلية في مجالات قوانين العمل وتحرير أسعار السلع التجارية، واتباع سياسة الخصخصة. وقد أثّرت هذه الإجراءات تأثيراً إيجابياً في تدفقات الاستثمار في



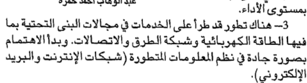






عبد الوهاب أحمد حمزة





الشيخ صالح كامل ومأمون ابراهيم حسن في مقدم الحضور

البلاد، كما أدّت إلى تحقيق نمو مطرد في الناتج القومي الإجمالي وانخفاض معدلات التضخم، الأمر الذي دفع بالعديد من الجهات الإقتصادية الدولية وعلى رأسها صندوق النقد الدولي إلى الإشادة بمستوى الأداء.

3– هناك تطور قد طرأ على الخدمات في مجالات البنى التحتية بما فيها الطاقة الكهربائية وشبكة الطرق والاتصالات. وبدأ الاهتمام بصورة جادة في نظم المعلومات المتطورة (شبكات الإنترنت والبريد الإلكتروني).

4– اشتراك السودان في مؤسسات ضمان الاستثمار الإقليمية والدولية.

5– الانضمام إلى الكثير من التكتلات الاقتصادية الإقليمية والدولية ومنها دخول السودان في السوق المشتركة لجنوب شرق أفريقيا (الكوميسا) ومنطقة التجارة العربية، وتمّ الاستعداد لدخول منظمة التجارة العالمية بتعديل التشريعات والإجراءات الإقتصادية خصوصاً الضريبية والجمركية منها.

حمدي

وزير المالية والإقتصاد عبد الرحيم محمود حمدي تحدث بإسهاب ووضوح عن أبرز المؤشرات الإيجابية التي تحققت بفضل الإصلاح الذي بدأ منذ أكثر من عشرة أعوام. وقبل ذلك أشار حمدي إلى فترة الثمانينات وما حملته من تدهور في الأوضاع الإقتصادية وتراكم الديون وظهور موجات الجفاف والتصحر والفيضانات واتساع دائرة الهجرة، إذ وصل النمو إلى معدل سالب (2– في المئة)، والتضخم بلغ 73 في المئة وهبطت مساهمة الزراعة في الناتج إلى النصف.

وقال: على الرغم من الظروف الأمنية المعاكسة وازدياد حدة الحرب في الجنوب وتراجع متوسط المساعدات الخارجية من 800 مليون دولار سنوياً في عقد الثمانينات إلى 70 مليوناً في التسعينات وتعدد أشكال الحصار الإقتصادي، فإن النمو انتقل إلى معدلات إيجابية منتظمة متوسطها 6 في المئة سنوياً بالأسعار الثابتة. وشهدت البنى التحتية الأساسية تطورات إيجابية، إذ ارتفعت طاقة سكك الحديد من 1400 ألف طن إلى 2,5 مليون طن ووصل طول شبكة الطرق إلى 5 آلاف كلم منها 3 آلاف مسفلتة مع التخطيط لشق طرق جديدة بطول 869 كلم هذا العام.

وبعد خصخصة الاتصالات ارتفعت الكثافة الهاتفية إلى 1,2 هاتف لكل 100 نسمة، وتم تأهيل بعض المطارات والموانئ وتضاعف عدد المدارس وزاد عدد الجامعات من 6 إلى 27 إلى جانب 22 جامعة وكلية خاصة.

وعن السياسة المالية والنقدية أكد حمدي أن التضخم تراجع من 130 في المئة في 1996 إلى 8,5 في المئة في 2000 و 4,8 في المئة في 2001، واستقر سعر صرف العملة الوطنية منذ توحيد سعرها في 1998. وانخفض عجز الموازنة العامة من 4,4 في المئة من الناتج في العام 1990 إلى 1,8 في المئة في العام 2001. وارتفعت الصادرات من 374 مليون دولار في 1990 إلى 1807 ملايين في 2000 و 1600 مليون في 2001 بعد دخول البترول والذهب في قائمة الصادرات. ويتوقع أن يحقق الميزان التجاري فائضاً في العام الجاري بفعل إجراءات عديدة أبرزها إزالة كل الضرائب المفروضة على الإنتاج الزراعي والصادرات الزراعية وصادرات المواشي واللحوم.

وتحدث حمدي عن برنامج الخصخصة الذي شهد تحويل 53 مرفقاً من ملكية الدولة إلى القطاع الخاص أو المختلط، وهناك 13 مرفقاً معروضاً للخصخصة هذا العام. وأشار إلى أن التمويل الخارجي المخصص للمشاريع التنموية بلغ 660 مليون دولار في العام 2001 وهو شمل القطاعين العام والخاص.

وختم بالإشارة إلى مراجعة قانون تشجيع الاستثمار لعام 1999 لجهة تيسير إجراءات دخول المستثمر الأجنبي وإقامته وتعديل الخصم لأغراض صيانة الأصول الإستثمارية في حساب الدخل من 30 إلى 35 في المئة ورفع نسبة إهلاك الأصول من 20 إلى 30 في المئة تشجيعاً لإحلالها وتأهيلها، فضلاً عن الإعفاء لمدة 10 أعوام من ضريبة أرباح الأعمال ومن الرسوم الجمركية إلى جانب ميزات في تخصيص الأراضي وتقديم ضمانات ضد التأميم والمصادرة. وحدد القانون آليات فض النزاعات والرقابة. وكنتيجة لرحابة مناخ الاستثمار والاستقرار الإقتصادي والسياسي شهدت الأعوام الأخيرة تدفقاً غير مسبوق للإستثمارات الخارجية في قطاعات البترول والتعدين والنقل والاتصالات والصناعة والزراعة من جهات عديدة شملت الصين، ماليزيا، كندا، ألمانيا، بريطانيا، إيطاليا، جنوب أفريقيا، تايلند، فرنسا، سورية، تركيا، الأردن، تونس، اندونيسيا، الإمارات، قطر وغيرها.

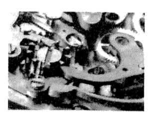
رعاية وحضور مميز

رعى الملتقى عدد من المؤسسات الرائدة في ميدان عملها مثل المؤسسة الإسلامية لتامين الاستثمار وائتمان الصادرات والمجموعة المالية المصرية هيرميس وشركة سكر كنانة والهيئة العربية للاستثمار والانماء الزراعي وشركة السكر السودانية ومجموعة مصانع إيلي (Elie) السودانية ومجموعة انفستكوم للاتصالات ومجموعة BNP Paribas المصرفية الدولية وشركة هيغليغ لخدمات البترول والاستثمار وشركة شيكان للتامين وإعادة التامين وشركة Show Net للإنترنت والبث الرقمي والخدمات المندمجة والخطوط الجوية السودانية.

حضر الملتقى ممثلون لصندوق النقد الدولي والمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار ومجلس ادارة الغرفة العربية الألمانية والمنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين إلى جانب ممثلي عدد من الشركات الدولية مثل شركة توتال فينا – ألف النفطية وألكاتل للاتصالات وغيرهم.

VINTAGE 1945

فينتاج ١٩٤٥ ـ كرونوغراف أوتوماتيكية



إن «جيرار ـ بيريجو»، الشركة المرموقة في صناعة الساعات، قد بذلت كل معرفتها وفنها وجهودها في سبيل تطوير أحدث نظام حركة ابتكرته وهو كرونوغراف GP 3080 الذي تدور آليته الأوتوماتيكية ٢٨٨٠٠ مرة في الساعة، والذي يحتوي على ٣٨ حجراً. وقد جُهزت الموديلات المستطيلة، وخاصة أكثرها رهافة مثل كرونوغراف فينتاج ١٩٤٥، بهذا التصميم الجديد والمبتكر لنظام الحركة، الذي صنع كله يدوياً في ورشات الشركة.



الساعة من الذهب ١٨ قيراطاً. السوار من جلد التمساح المصنوع يدوياً، أو من الذهب. العدسة من حجر السفير. مقاومة للماء حتى عمق ٣٠ متراً. صممت الساعة احتفالاً بنهاية الألفية الثانية.

GP

GIRARD-PERREGAUX

جيرار - پيريجو

منذ عام ١٧٩١



ASSOCIATION INTERPROFESSIONNELLE DE LA HAUTE HORLOGERIE

لمزيد من المعلومات :

GIRARD-PERREGAUX
CH.2301 La Chaux-de-Fonds
Tél. ++.41.32.911.33.33
Fax ++.41.32.913.04.80

www.girard-perregaux.ch
com@girard-perregaux.ch

المملكة العربية السعودية: ٦٦٥٢٠٥١ ٢ ٩٦٦+ ■ الإمارات العربية المتحدة: ٥٣٧٧٧٢٦ ٦ ٩٧١+ ■ الكويت: ٢٤٠٠٩٥١ ٩٦٥+ ■ البحرين: ٥٣٥٠٩١ ٩٧٣+
■ قطر: ٤٠٨٤٠٨ ٤ ٩٧٤ + ■ عمان: ٥٦٠٩٤٥ ٩٦٨+ ■ سورية: ٣٣٢٢٦٥٠ ١١ ٩٦٣+ ■ لبنان: ٩٠٠٥٥٥ ٩ ٩٦١+ ■ مصر: ٢٩٩٩٦٦٦ ٢٠٢+

أبو زكي

قال مدير عام "الاقتصاد والأعمال": إنه الملتقى الأول من نوعه في السودان. وعندما فكّرنا في طرح مبادرة تنظيم هذا المؤتمر، كنا ندرك منذ البداية أن الجديد في السودان ليس الفرص، وهو بلد الخيرات والموارد الطبيعية الوفيرة، بل هو المناخ الاستثماري الجديد والايجابي المرتكز إلى معطيات سياسية وأمنية واقتصادية وتشريعية جديدة. وأشار إلى مدى التصميم على تحرير الاقتصاد والانفتاح نحو الاستثمار الخارجي والاستعداد لإزالة المعوقات، موضحاً أن أهمية الملتقى بمبادرة "الاقتصاد والأعمال" إنما تنبع من كل ما تقدّم وهذا يعدّ خطوة أولى على طريق الترويج للاقتصاد السوداني.

وتحدّث أبو زكي عن التطورات التي شهدها الاقتصاد السوداني في المرحلة الأخيرة وأبرزها الآتي: تحقيق نمو سنوي متوسطه 7 في المئة وهو أعلى معدل في القارة الأفريقية، تحوّل السودان إلى مصدّر للنفط منذ 1999 علماً أن حركة الاستكشاف والتطوير مستمرة، وضع تشريعات محفّزة للاستثمار وتحرير سعر الصرف وإطلاق الخصخصة، انخفاض التضخّم من 160 في المئة في 1998 إلى 7 في المئة العام الماضي، تطبيع العلاقات مع صندوق النقد، وارتفاع احتياط العملات الأجنبية 4 مرات في سنتين. لكن أبو زكي لفت إلى أن هذه التطورات لم تظهر بما فيه الكفاية في الإعلام الخارجي، بل أن صورة السودان يشوبها الكثير من عدم الوضوح والحذر. لذا فالملتقى خطوة رائدة في هذا المجال على أمل أن تتبعها خطوات كثيرة مماثلة على أمل أن يصبح الملتقى حدثاً سنوياً لأن "الاقتصاد والأعمال" ترصد باستمرار التطورات التي تحصل في البلدان العربية وهي تحاول توظيف أي تطور إيجابي لتنطلق منه باتجاه الترويج لاقتصادات هذه البلدان والمساهمة في جذب الاستثمار إليها. وللمجموعة نشاطات مماثلة في كل من لبنان وسورية والجزائر ومصر وتونس، وسيكون هناك نشاطات ترويجية في بلدان أخرى. ولذلك أهمية خاصة ومتزايدة بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر التي خلقت، ومن خلال تداعياتها، فرصاً مهمة أمامنا لتنشيط وتعزيز العلاقات العربية – العربية في مختلف المجالات وصولاً إلى تحقيق التكامل الاقتصادي العربي المنشود.



وختم أبو زكي بالقول: "لقد وصف السودان في السابق بالمارد النائم. وإنني سعيد وفخور بالقول أننا نشارك في لحظة تاريخية نشهد فيها إقامة دينامية لهذا المارد المتمتع بموارد اقتصادية كبيرة ونية جادة وأكيدة لتحقيق النمو والتطور".

حمزة

وكان في جلسة الافتتاح كلمة لرئيس اللجنة التحضيرية للملتقى عبد الوهاب أحمد حمزة الذي قال:

"يعتبر الأستاذ رؤوف أبو زكي مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال من أبرز الصحافيين العرب العاملين في مجال الصحافة الاقتصادية والمالية، وكان وراء إصدار مجلة الاقتصاد والأعمال التي تعتبر الأولى في حقل اختصاصها. وانطلاقاً من نجاح التجربة الأولى وسع نشاطه نحو صناعة تنظيم المؤتمرات بحيث أصبحت مجموعة الاقتصاد والأعمال أول وأكبر مجموعة عربية على هذا الصعيد وحققت نجاحاً كبيراً لا سيما في مجال ترويج الاستثمار في البلدان العربية. وغدت المجموعة بمثابة هيئة عربية لتشجيع الاستثمار يكمل دورها دور مؤسسات تشجيع الاستثمار الحكومية القطرية. وأصبحت الكثير من الحكومات العربية تلجأ إلى خبرة هذه المجموعة لمساعدتها في ترويج الاستثمار".

وأضاف: "عندما طرح الأستاذ أبو زكي فكرة تنظيم مؤتمر إستثماري حول السودان، بادرت الحكومة إلى تبني الفكرة ارتكازاً إلى سمعة المجموعة وإلى خبرتها وإلى نجاحها المتواصل في المؤتمرات الإقليمية، وبطلب من الحكومات والمؤسسات الإقليمية والدولية في معظم البلدان العربية وفي بعض البلدان الأجنبية.

وقد جاءت تجربة العمل مع المجموعة خلال الأشهر الماضية لتعزز ثقتنا بها وبالمستوى الرفيع لمهنيتها وحسن أدائها. وإن ما حققته هذه المجموعة من نجاح في تنظيم ملتقى السودان هذا وخلال فترة زمنية قصيرة، يشكّل إنجازاً يصلح كأساس لتكرار التجربة وتطويرها".

اتفاقيات في نطاق الملتقى

حفل الملتقى بإعلان تمويل عدد من المشاريع في السودان أبرزها استعداد الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي رصد اعتماد وقدره 150 مليون دولار للمساهمة في مشروع سد مروي.

كما أعلنت المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص التابعة لـ البنك الإسلامي تخصيص 195 مليون دولار لإنشاء محطة كهرباء.

وأعلن خلال الملتقى أن 25 مستثمراً تركياً و50 مستثمراً إماراتياً سيصلون الخرطوم خلال نيسان/ أبريل الجاري.



إحدى جلسات المؤتمر التي خُصصت لعرض فرص الإستثمار في قطاع النفط والتعدين

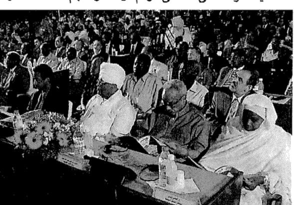
الجلسة الأولى:

واقع الاقتصاد السوداني واتجاهات الاصلاح والتغيير

رأس الجلسة الأولى للملتقى وزير المال والاقتصاد الوطني **عبد الرحيم محمود حمدي** وكان مقررها مدير عام مؤسسة التنمية السودانية **عبد الوهاب احمد حمزة** وتحدث فيها رئيس مجموعة دله البركة الشيخ **صالح كامل** ومديرعام مجموعة الاقتصاد والاعمال **رؤوف أبو زكي** ونائب رئيس قسم الشرق الأوسط في صندوق النقد الدولي **غياث شابسيغ** ورئيس مجلس ادارة المؤسسة الاسلامية لتنمية القطاع الخاص د.**علي عبد العزيز السليمان**.

تحدث الشيخ **صالح كامل** عن تجربته الاستثمارية في السودان وبعض الدول العربية والاسلامية ومما قال: ان السودان قبل ان يكون الاستثمار فيه عملية عاطفية سواء دينية أو انسانية أو سياسية، فان الاستثمار فيه هو عملية اقتصادية مربحة على المدى الطويل. وأوضح أن هذا الكلام قاله قبل 12 عاماً وهو صالح حتى تاريخه. وطلب من المستثمرين عدم طلب ما هو تعجيزي من السودان الأمر الذي لا يطلبه المستثمر في دول أخرى احوالها أحسن. وشدّد على عدم المغالاة في الارباح المتوقعة من السودان اكثر من غيره، لذا فالنظام الاسلامي المبني على المشاركة هو الحل الامثل.

وردّ الشيخ **صالح كامل** على حجج بعض الذين لا يرغبون في الاستثمار في الدول العربية والاسلامية وقال: ان القول أن الطاقة الاستيعابية لاقتصادات هذه الدول محدودة املته اعتبارات عدم الثقة منذ أكثر من 30 عاماً ويتجاهل ما تمّ فعلاً من تقدم على مختلف الصعد. أما عن ضعف أمن الاستثمارات فالشواهد دلت على عكس ذلك لأن الاستثمارات الاسلامية والعربية في الدول الغربية هي التي توصف بغير الآمنة الآن، علماً أن الاستثمار في الغرب يبقى سهلاً ومريحاً من الناحية الاجرائية. ومن وحي تجربته شرح للمستثمرين أهمية اختيار الشريك المحلي المناسب ووضع دراسات الجدوى الصحيحة. ولفت الى أنه على الرغم من صغر حجم مساهمة الطرف



حضور الفاعليات السودانية كان لافتاً لكثافته ونوعيته



المحلي في بعض المشروعات إلا أنه يزاول تحكماً ظاهراً في ادارة المشروع في جو من عدم الثقة بالممول. ومن العقبات والمعوقات التي تواجه المستثمرين الاجانب عدم استقرار الهياكل القانونية والتشريعية والاختلاف في تفسيرها الامر الذي يؤدي الى اختلال في تقدير جدوى المشروع. إلى ذلك، فمن المهم اعتبار الضرائب اداة ومؤشراً تخطيطياً وليست مجرد مصدر تمويل لخزانة الدولة. كما أن توحيد أنواع الضرائب أفضل من التنويع بين ضرائب مباشرة وغير مباشرة وضريبة دمغة وغير ذلك. وفي ما يتعلق بالخصخصة اقترح تقسيم الأسهم الى ثلاث فئات (أ- ب - ج) أي بين اسهم للحكومة تملك ولا تدير واسهم ادارة تملك وتدير تدفع قيمتها نقداً واسهم مشاركة متناقضة يتولى مدير المؤسسة جذب الشركاء الأجانب اليها.

ووزع **رؤوف أبو زكي** ورقة اعدها بعنوان مسيرة الانفتاح الاقتصادي في السودان تعزز النمو والاستثمار عرض فيها لكل المؤشرات الميكرو والماكرو اقتصادية وخلص الى القول أن السودان استطاع خلال الفترة الماضية تبديد الكثير من ملامح الصورة السلبية التي رسمت له في السابق والمطلوب هو المزيد من التعريف بالاوضاع والسياسات الاقتصادية الجديدة لاجتذاب الاستثمار الأجنبي.

وتحدث **السليمان** عن المؤسسة الاسلامية لتنمية القطاع الخاص التي انشأها البنك الاسلامي للتنمية في اواخر 1999. واشار الى اهتمام المؤسسة باستكشاف فرص الاستثمار في السودان وهي وفرت تمويلاً قدره 8 ملايين دولار لتحديث مقاسم الهاتف في شركة سوداتل للاتصالات، وأخذت على عاتقها جهود تسويق تمويل أول مشروع لتوليد الكهرباء يتولاه القطاع الخاص بطاقة 257 ميغاواط جنوب الخرطوم بنظام B.O.O.T. وستتولى المؤسسة تغطية احتياجات 190 مليون دولار وستُدعى للمشاركة مؤسسات مالية عربية واسلامية. وأضاف: من اهدافنا أيضاً تمويل مشروعات صغيرة ومتوسطة ونبحث مع المصارف السودانية توفير خطوط تمويل لهذه المشروعات فضلاً عن التباحث مع مستثمرين سوادنيين في مجالات الصناعة واستصلاح الاراضي.

أما ممثل صندوق النقد الدولي **غياث شابسيغ** فقال: إن المناخ مهيأ للاستثمار في السودان ولتحقيق نمو مستدام بعد أن تمكنت السلطات خلال السنوات القليلة الماضية من تحضير الارضية الاقتصادية والمالية اللازمة لذلك وزيادة الانفتاح والتحرير وخلق نوع من الاستقرار الاقتصادي. وأضاف: لا بد من الاستمرار في خلق فرص الاستقرار والاستثمار بمواصلة الهيكلة التي تم التوافق عليها مع الصندوق وردم الفجوة المالية ودرء الصدمات المحتملة.

الجلسة الثانية

فرص ومناخ الاستثمار

عقدت الجلسة الثانية تحت عنوان فرص ومناخ الاستثمار ورأسها وزير الصناعة والاستثمار د.**جلال الدقير** وكان مقررها مدير عام جهاز الاستثمار الاتحادي د.**خليل محمد سيد** وتحدث فيها مدير عام المؤسسة العربية لضمان الاستثمار **مأمون ابراهيم حسن** ومدير عام المؤسسة الاسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات د.**عبد الرحمن طه** ورئيس مجلس ادارة الغرفة العربية الالمانية **محمد العدي**.

وقدمت ورقة عمل من الشركة العربية للاستثمار حول "مناخ الاستثمار في السودان بين الواقع والتحديات الخاصة بتحقيق الاستقرار السياسي والامني" حيث ان تشجيع الاستثمارات المحلية والاجنبية يتطلب من كافة الفئات السياسية السودانية نبذ خلافات الماضي التي كانت سبباً في ضياع الكثير من الفرص. الى ذلك، هناك تحديات خاصة بادارة الاقتصاد الكلي والمحافظة على انجازات استقرار اسعار الصرف والسيطرة على التضخم من خلال تقليص العجز في الموازنات وبناء الاحتياطات من العملات الأجنبية وترشيد استخدام الموارد. وهناك تحدٍ في تطبيق قوانين الاستثمار وتطوير القطاع المصرفي الذي ما زال متواضعاً في السودان لجهة مراكزه المالية ومعاناته من نقص الكوادر والتقنية المتطورة.

وتحدثت الورقة عن تحديات خاصة بتوفير المؤسسات والكوادر القادرة على اعداد الدراسات القطاعية ودراسات الجدوى. كما اقترحت بعض محاور العمل لمواجهة تلك التحديات.

وعن الاطار القانوني للاستثمار في السودان تحدث **مأمون إبراهيم حسن** (المؤسسة العربية لضمان الاستثمار) عن الضمانات القانونية المتوافرة وأبرزها عدم التأميم والمصادرة أو نزع الملكية وشرط عدم التمييز وضمان تحويل الارباح. وقال أن السودان وقع على الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية (1980) واتفاقية المؤسسة العربية لضمان الاستثمار (1974) واتفاقية تنقل الايدي العاملة (1968) واتفاقية استثمار رؤوس الاموال العربية وانتقالها بين البلدان العربية (1970) واتفاقية تسوية المنازعات الخاصة بالاستثمار العربي البيني (1974). والسودان طرف في اتفاقية تسوية منازعات الاستثمار بين الدول ومواطني الدول الاخرى الاطراف (1965) .. وكل ذلك يطمئن المستثمر الى جانب الدستور (1998) وتطور قانون الاستثمار على نحو كبير جداً لا سيما آخر تعديل لعام 2000.

وقدم جهاز الاستثمار في وزارة الصناعة ورقة بعنوان فرص ومناخ الاستثمار في السودان تناولت الموارد البشرية والطبيعية والتشريعات وخطط الاصلاح الاقتصادي وانشاء المناطق الحرة. وشددت على اهمية الزراعة ومساهمتها في الناتج بنسبة 2/5 فضلاً عن أن 80 في المئة من القوى العاملة تعمل في الزراعة. وعن الصناعة قالت أن تطويرها مرتبط بالستراتيجية القومية الشاملة وهي بحاجة الى تصحيح تشوهاتها واوجه القصور فيها.



تميّز الحضور العربي والدولي بمتابعة جلسات الملتقى التسع باهتمام بالغ

لقطات لافتة

- خصّ الرئيس عمر حسن أحمد البشير مجموعة الاقتصاد والأعمال بالذكر والشكر مرتين خلال خطابه الافتتاحي.
- قال وزير الصناعة والاستثمار د. جلال الدقير أن الملتقى ناجح بامتياز بدليل أن جلسات عمله كانت تضمّ الواحدة منها أكثر من 300 مشارك وأضاف: "كنت قبل مدة قصيرة رئيساً لإحدى جلسات مؤتمر كبير في مدينة عربية عريقة بالأعمال وكانت مفاجأتي كبيرة عندما اكتشفت أن الحضور لا يتجاوز الـ15 مشاركاً.
- قال رئيس أصحاب العمل: "كان الملتقى فرصة لا تُعوّض لالتقاء المستثمرين السودانيين بعضهم بالبعض الآخر. وأضاف: "اكتشفنا أن الملتقى جمع السودانيين قبل أن يجمع المستثمرين الأجانب في السودان، الأمر الذي كان متعذراً في السابق!
- وصل عدد من المشاركين في اليوم الثاني للملتقى لأن الخطوط الجوية لم تسعفهم!
- فوجئ المستثمرون الأجانب بأن عدداً لا بأس به من المشاريع الاستثمارية الحكومية (زراعة وصناعة...) هي مشاريع رابحة، إذ كان الاعتقاد السائد أن هذه المشاريع تشكّل عبئاً على الحكومة.
- حضر الملتقى حشد من سيدات الأعمال السودانيات وفاق عددهن الـ50 وواظبن على حضور الجلسات وكن على جانب لافت من التنظيم.
- قامت مؤسسة التنمية السودانية بعمل لوجيستي منظّم واكب كثافة الحضور وتوالي الجلسات الماراتونية.



المستثمر السعودي خالد زيني في حوار مع وزير المال والاقتصاد عبد الرحيم حمدي

الجلسة الثالثة

الاستثمار في الزراعة والثروة الحيوانية

رأس الجلسة الثالثة وزير الزراعة والغابات د. مجذوب خليفة وكان مقررها مدير التعاون الدولي والاستثمار في وزارة الزراعة د. محمد احمد دنغل وتحدث فيها عبد الكريم العامري رئيس الهيئة العربية للاستثمار والاعتماد الزراعي.

وتناولت أوراق العمل واقع الزراعة إذ قدرت المساحات للاراضي الزراعية والسهول بنحو 28 مليون هكتار وهناك ثروة حيوانية ضخمة من الجمال والابقار والضأن والماعز يقدر بنحو 131 مليون رأس وغابات ومراع طبيعية تمتد على مساحة 2,5 مليون فدان. وفي السودان زراعات مروية وأخرى مطرية. فالمروية تقع على ضفتي النيل الازرق والنيل الأبيض، حيث يقع مشروع "الجزيرة" ومشروع "امتداد المناقل" العملاق في مساحة 2,1 مليون فدان من مساحة تبلغ في مجموعها 4 ملايين فدان التي تمثل كامل المساحة الزراعية المروية صناعياً. لذا يعتبر هذا المشروع اكبر مزرعة موضوعة تحت ادارة واحدة في العالم. ومعظم المشاريع المروية يديرها القطاع العام والمحاصيل هي القطن والقمح والذرة وقصب السكر.

أما الزراعات المطرية ففيها مواسم الذرة والسمسم والفول السوداني والذرة الشامية وعباد الشمس الذي ادخل مؤخراً كما طورت زراعة الأرز والبن.

وتناولت الجلسة فرص وإمكانات الاستثمار في القطاع الزراعي في ضوء ستراتيجية موضوعة لذلك أهدافها الآتي:

زيادة الرقعة الزراعية المروية صناعياً أو مطرياً، زيادة انتاجية الحبوب والمحصولات الغذائية الأخرى، زيادة انتاجية الحبوب الزيتية، تنويع المحصولات الأخرى، زيادة الكوادر الزراعية المؤهلة والاستثمار في امدادات المياه وخدمات الري وتوفير الخدمات الزراعية المختلفة، انشاء المشاريع الزراعية في الولايات الشمالية، ادخال تربية الحيوان في الدورة الزراعية، الاستثمار في صناعة الادوات الزراعية والاستثمار في مجال المنتجات البستانية ومجال وقاية النباتات والمحاصيل من الامراض ومجال التخزين والنقل.

وتهدف الستراتيجية الى زيادة الثروة الحيوانية 3 أضعاف. وفي هذا الميدان فرص للاستثمار في تسويق اللحوم الحمراء والابقار الحية وتوفير سبل المواصلات والنقل لها وانشاء خدمات التخزين والاستثمار في صناعة منتجات الألبان وانتاج اللحوم البيضاء وانتاج العلف وخزنه. كما هناك مشاريع مجدية في الصيد وتسويق الاسماك وانتاج الأدوية البيطرية واستيراد أنواع من الابقار المحسنة وادخال المعدات الحديثة والاستثمار في توريد حاويات التعبئة والتبريد.

وفي السودان 41 مليون رأس من الابقار و 50 مليوناً من الضأن و36 من الماعز و 3 ملايين من الابل وهي الثروة الحيوانية الأولى عربياً والثانية افريقياً.

وكان في الجلسة تداول بتجارب الاستثمارات العربية في قطاع الزراعة وأبرزها في مشروع سكر كنانة و "وحدة الدواجن" فضلاً عن مشاريع نموذجية لإنتاج المحاصيل في الزراعة المطرية بمعدلات انتاج تزيد 5 أضعاف عن المعدلات العادية. وهناك مشروع يجري اعداده لانتاج وتصنيع اللحوم وآخر لانتاج الاعلاف للتصدير الى الأسواق العربية.

وجاء في ورقة قدمتها الهيئة العربية للاستثمار والانماء الزراعي أنه على الرغم من الامكانات الواعدة فإن معظم الانماط الزراعية في السودان تتبع الاساليب التقليدية الامر الذي لا يزيد الانتاجية. وهناك نقاط مثبطة للاستثمار الزراعي ابرزها ضعف البنى التحتية وعدم كفاية قوانين الاستثمار. يذكر ان للهيئة مساهمة جزئية أو كلية في 9 مشاريع زراعية كبرى وهناك مشروعان قيد التنفيذ و 8 مشاريع تخص شركات قيد التأهيل والتطوير و 4 مشاريع في مرحلة اعداد دراسات الجدوى و 4 في مرحلة اعداد دراسات ما قبل الجدوى فضلاً عن محطات بحثية. وبلغ اجمالي استثمارات الهيئة 251 مليون دولار.




د. علي سليمان

كان الدكتور علي سليمان الرئيس التنفيذي والمدير العام للمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص في طليعة المشاركين والمتحدثين في ملتقى السودان الدولي للاستثمار وبعد عودته إلى مركزه في جدة وجّه رسالة معبّرة إلى "الاقتصاد والأعمال" لا حول الملتقى وحسب بل وحول مجمل نشاطها في مجال المؤتمرات، وتأكيد الحرص على جدوى المشاركة فيها. ويؤكد رغبته بالمشاركة في ملتقى الجزائر الدولي الثاني للاستثمار الذي سيعقد في 17 و18 نيسان/ أبريل الحالي في العاصمة الجزائرية. وهنا نص الرسالة:

"يسعدني الإشارة إلى ملتقى السودان الدولي للاستثمار الذي عقد في الخرطوم في الفترة من 11—12 آذار/ مارس الجاري، وأود أن أنوّه بالجهد الكبير الذي قمتم به وبالذات الجهود القيمة للأستاذ رؤوف أبوزكي، وهو ما أشرت إليه في مداخلتي في الجلسة الأولى للمؤتمر.

ولقد استفدت كثيراً من وجودي بالمؤتمر، ونجد دائماً في مؤتمرات "الاقتصاد والأعمال" مدخلاً جيداً للتعرف على فرص الاستثمار في الدول الأعضاء في المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص، ومنبراً ممتازاً لعرض أنشطة المؤسسة وآليات تمويل القطاع الخاص.

وبهذه المناسبة فسنشارك بإذن الله في مؤتمر الجزائر القادم وسنرسل قائمة بالمشاركين في خطاب منفصل".

الجلسة الرابعة

الاستثمار في الاتصالات

كانت جلسة الاتصالات نموذجاً في عرض تجربة استثمارية ناجحة هي خصخصة القطاع. رأس الجلسة وزير الاعلام والاتصالات **مهدي إبراهيم** وكان مقررها مدير عام التلفزيون **محمد حاتم سليمان** وتحدث فيها المدير الاقليمي في شركة ألكاتيل **انطوان حاتم** ومدير عام شركة الاتصالات السودانية (سوداتيل) **د.عبد العزيز عثمان**.

وقال **حاتم**: السودان بلد شاسع ويعد نحو 30 مليون نسمة ونسبة الإختراق (Penetration note) في الشبكة الثابتة كما الخلوية ما زال ضئيلاً جداً ما يؤكد أن مجال الاستثمار في قطاع الاتصالات ما زال كبيراً وسياسة الدولة في هذا المجال كانت ولا تزال عاملاً اساسياً في تطوير قطاع الاتصالات واعطائه الديناميكية اللازمة.

وأضاف: أخص بالذكر على سبيل المثال لا الحصر:

– خصخصة هذا القطاع بشقيّه الثابت والنقال.

– افساح المجال امام مشغلين جدد للاستثمار، مما سينعكس من دون أدنى شك ايجاباً على نمو هذا القطاع وحافزاً كتدني الاسعار وزيادة التقديمات في مجال الخدمات.

– تطوير الشبكة لايصالها للمناطق الريفية النائية.

هل الاتصالات تواكب نمو الاقتصاد ام العكس؟ وسأل ثم اجاب بالقول: أنهما متلازمان.

وتحدث عن ألكاتيل في السودان فقال: يعود تواجد ألكاتيل في السودان الى العام 1993 وهي تواكب تطور هذا القطاع في كافة المجالات وأبرزها:



– الشبكة الثابتة والشبكة الخلوية والاتصالات الفضائية عبر المحطات الارضية للاقمار الاصطناعية.

– عدد الخطوط الثابتة المنجزة والتي هي قيد الانجاز.

– المقسم الدولي في الخرطوم.

– محطتان أرضيتان للاتصالات الدولية بواسطة عربسات وانتلسات.

– مركز تشغيل ومراقبة عن بعد لهذه الشبكة. واستنتج مما سبق ان بنية الاتصالات في السودان حديثة وتتمتع بأحدث التقنيات.

وقدمت ورقة عن واقع القطاع وفيها أن هناك 7 شركات مرخصة سوداتيل وموبيتل (خلوي) وسودنت وزينة نت (انترنت) هواتف ونايل صن (النداء الآلي) وشركة اشراف (البطاقات المدفوعة سلفاً). وهناك 10 شركات مرخص لها ولم تعمل بعد وهي سامتل (تشغيل وتقديم خدمات الاتصالات الثابتة) و5 شركات لخدمات الانترنت و4 شركات للبطاقات المدفوعة سلفاً.

واتسم تطور الاتصالات الثابتة الذي رعته شركة سوداتل منذ خصخصة القطاع (1994) وحتى نهاية العام 2001 بالملامح التالية:

أ– توسعة للشبكة بما يزيد عن تسعة أضعاف خلال الفترة (من 74000 خط في العام 1994 الى 960000 خط في نهاية العام 2001). وصحب ذلك تحويل الشبكة الى شبكة رقمية بالكامل.

ب – نمو كبير في أحجام الحركة الهاتفية بمختلف أنواعها (عالمية، قومية، محلية).

ج – ارتفاع في معدل انتشار خدمات الاتصالات الثابتة من نحو 0,24 في المئة في العام 1994 الى 1,97 في المئة في نهاية العام 2001 ورغم ذلك فانه يقل عن معدلات الشمال الافريقي (مصر، تونس، المغرب).

د – ارتفاع في رأس المال من 89,9 مليون دولار اميركي في العام 1993/1994 الى 254,1 مليون دولار اميركي في العام 2001.

ارتفعت الاستثمارات من 0,5 مليون دولار أميركي في العام 1994 الى 92,58 مليوناً مصحوبة بصافي أرباح بلغ 5,6 ملايين دولار أميركي الى 90,2 مليون دولار اميركي في العام2000.

أما معدل الانتشار في مجال الهاتف السيار فما زال ضعيفاً للغاية مقارنة بدول المنطقة علماً بأن انتشار الهاتف السيار أصبح يعادل أو يفوق انتشار الاتصالات الهاتفية الثابتة في كثير من الدول الغربية. ومعدل انتشار خدمة الانترنت ما زال هو الأضعف بالمقاييس الاقليمية ناهيك عن المقاييس الدولية... رغم وجود عدد من الشركات مزودة هذه الخدمة... وهذا ما يعيق البلاد عن اللحاق بركب مجتمع المعلومات.

المنشآت المطروحة للخصخصة

أجاز مجلس الوزراء السوداني برنامج الخصخصة للعام 2001 – 2003 وقد شملت التوصيات المنشآت التي يراد خصخصتها وآلية التنفيذ كالآتي:

1 – الخطوط الجوية السودانية.

2 – شركة النيل للإسمنت (ربك).

3 – فندق قصر الصداقة.

4 – الأسواق الحرة.

5 – البنك العقاري السوداني.

6 – بنك الخرطوم.

برامج قيد الدراسة:

– هيئة السكك الحديد.

– الهيئة العامة للبريد والبرق.

– الخطوط البحرية السودانية.

– الهيئة القومية للكهرباء.

– مؤسسة التنمية السودانية (الشركات التي تتبع لها).

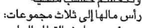
الجلسة الخامسة

النظام النقدي والمصرفي

محافظ بنك السودان، د. صابر محمد حسن

رأس الجلسة وتحدّث فيها محافظ بنك السودان د. **صابر محمد حسن** إلى جانب نائب الرئيس الأول في بنك BNP Paribas ورئيس اتحاد المصارف السودانية **حسين المفتي**.

تمّ التطرّق إلى التركيبة الحالية للقطاع المالي في السودان. فهناك 26 مصرفاً لها 617 فرعاً وتنقسم حسب ملكية



رأس مالها إلى ثلاث مجموعات:

1 — مصارف القطاع العام وعددها 5 وعدد فروعها 277.

2 — المصارف المشتركة وعددها 18 وعدد فروعها 237.

3 — المصارف الأجنبية وعددها 3.

إضافةً إلى هذه المصارف هناك 11 شركة صرافة وصندوق لضمان الودائع المصرفية وشركة السودان للخدمات المالية.

وهناك مؤسسات مالية أخرى تقع أيضاً تحت إشراف المصرف المركزي وأبرزها شركات التأمين وشركات التمويل التنموي وصناديق التمويل الاجتماعية وسوق الخرطوم للأوراق المالية.

وكان النقاش في الجلسة حول عناصر ضعف القطاع المصرفي على الرغم من تطبيق مشروع توقيف أوضاع المصارف في التسعينات، ما حدا بمصرف السودان لتبنّي برنامج السياسة المصرفية الشاملة التي تعالج الآن مشكلات صغر حجم المصارف وضعف مراكزها المالية ومحدودية قنوات جذب الموارد، فضلاً عن ضعف كفاءة النظم



المحاسبية والرقابية والإدارية ونظم المراجعة الداخلية وقلة الخبرة المصرفية، كما واجهت المصارف مصاعب قانونية تعيق جهود تحصيل مديونيتها وضمان حماية أوضاعها المالية والإدارية. وكانت إشارات في الجلسة إلى ضعف العائد على الودائع الاستثمارية والأسهم المستثمرة في المصارف بسبب ارتفاع التكلفة الإدارية، فضلاً عن مشكلة بطء عملية التحوّل التقني في المصارف.

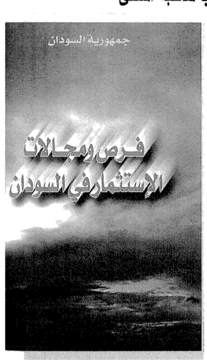
وعرضت ورقة قدمها محافظ المصرف المركزي لخطة تطوير بدأت في 1999 وترمي إلى تأهيل العمل المصرفي وتنظيم سوق النقد الأجنبي باستكمال إزالة التشوهات المتبقية وضمان تدفق التمويل ومراجعة الأسس والضوابط التي تحكم فتح وإدارة الحسابات إلى جانب جهود أخرى لتنقية القطاع.

والأهداف هي: استكمال بناء وحدات مصرفية كبيرة وتشجيع المصارف الأجنبية وكذلك المستثمرين الأجانب في الولوج إلى السوق المالية وزيادة المنافسة والشفافية.

وهناك جهود يقوم بها بنك السودان مع اتحاد المصارف لتأهيل القيادات المصرفية وتفعيل نظام الضبط المؤسسي وتشجيع المصارف لتطبيق مبدأ كل ما هو غير محظور مسموح به. يذكر أن المصارف السودانية تعمل وفق الشريعة.

وتحدّث **نصري ملحمي** عن تجربة BNP Paribas مع المصارف السودانية وأشار إلى أن العلاقة تتطور بالحجم والنوعية والاعتمادات تتعزز. وشدّد على أن العمل المصرفي هو أولاً وأخيراً عبارة عن إدارة وأشخاص لذا فالاحتراف والمهنية هما الأساس، لذلك لا بدّ من موارد بشرية مؤهّلة. وحذر من أثر تذبذب أسعار النفط على الاعتمادات.

كتاب لمناسبة الملتقى



تعاونت وزارات وإدارات سودانية عدة لإصدار كتاب بعنوان فرص ومجالات الاستثمار في السودان لمناسبة انعقاد الملتقى الدولي للاستثمار في الخرطوم.

وضمّ الكتاب بطاقات تعريف بمئات الفرص المتاحة في قطاعات الزراعة والصناعة والنفط والبنى التحتية وغيرها، وفي كل بطاقة معلومات عن المشروع ونوعيته والسوق المستهدفة وموقع إقامتها وتكلفتها الاستثمارية وجدواها الاقتصادية وعدد موظفيها، فضلاً عن عناوين الجهات المعنية بها.

الجلسة السادسة

الإستثمار في الصناعة

عرض في هذه الجلسة وزير الصناعة والاستثمار د. **جلال الدقير** لواقع القطاع وآفاق تطوره وتحدث فيها المدير العام للمنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين **طلعت بن ظافر الظافر** والعضو المنتدب في شركة "سكر كنانة" **عثمان عبد الله النذير** ومدير عام مجموعة "ايلي" **ايلي حداد** ومساعد المدير العام في شركة جياد **محي الدين الخطيب** وتبين أن هناك فرصاً عديدة للاستثمار.

ففي مجال الصناعات الغذائية هناك فرص متاحة للإستثمار في مجال صناعة مركّزات وتعليب الخضر والفاكهة، صناعة الأعلاف، تعليب اللحوم، تصنيع الألبان، أغذية الأطفال، المعجنات والحلويات الفاخرة، وتشجيع قيام المشروعات المتكاملة (زراعة – صناعة في مجالات تعليب الخضر والفاكهة والحبوب الزيتية وغيرها من الأنشطة).

وفي مجال صناعة الغزل والنسيج هناك الصناعات المتكاملة للغزل والنسيج والتشطيب، القطن الطبي والشاش ومنتجات التريكو وصباغة وتلوين الخيوط والمنسوجات.

وفي مجال صناعة الجلود هناك المدابغ المتطورة لإنتاج الجلد كامل التشطيب لإنتاج الأحذية، الحقائب والملبوسات وغيرها من المنتجات الجلدية.

وفي صناعة مواد البناء هناك صناعة الإسمنت بطاقات متفاوتة وهناك صناعة الرخام والغرانيت، البلاط الموزاييك، المارسيليا السيراميك، ألواح الزجاج وغير ذلك من صناعة الخزف والأدوات الصحية.

وفي الصناعات التصنيعية والهندسية فالمجال واعد لإنتاج المحركات بأنواعها المختلفة، إضافة لقطع الغيار المختلفة والأجهزة والمعدات الطبية والموتورات.

وفي صناعة الورق والأخشاب فإن المواد الخام المتوافرة في البلاد تتيح المجال لإنتاج الورق المقوّى، ورق الكرتون، ورق الكرافت كما يوجد مجال واسع لإنتاج الأثاثات الخشبية الفاخرة.

أما في مجال الصناعات الكيميائية فالمجال واسع لإنتاج الصودا الكاوية من مادة العطرون التي تتوفر بكثرة في شمال دارفور إضافة لصناعة الأسمدة، المبيدات الحشرية، الأحماض، مشتقات الملح، الأدوية البشرية والبيطرية، الدهانات، الورنيش وأحبار الطباعة.

وتمّ عرض لتجربة "سكر كنانة" الناجحة برأس مال مشترك عربي وسوداني وأجنبي وتجربة "جياد" في صناعة الكابلات والمواسير والحديد المسلح وورش السيارات فضلاً عن نشاطات الشركة في الصناعات الغذائية والهندسة الثقيلة والبلاستيك.

يذكر أن "جياد" تجمّع شاحنات وباصات وتراكتورات بالشراكة مع نيسان ومان ورينو. أما مصانع "إيلي" فتنتج المستحضرات الصيدلانية والمبيدات الحشرية والمنزلية ومزيلات الروائح والمنظفات والصابون ومنتجات الرعاية بالشعر والعطور وهناك مشاريع لإنتاج المستوعبات.

الجلسة السابعة

النفط والتعدين

وتحدث في الجلسة مستشار مجموعة شركة توتال **فينا – الف** في الشرق الأوسط ومدير مكتب السودان **غسان عائدي** ومستشار المدير العام للشؤون الهندسية في شركة هيغليغ لخدمات البترول والاستثمار.

وخلصت الجلسة الى رصد الآفاق المستقبلية للقطاع كالآتي:

– زيادة النشاط الاستكشافي والتطويري لمضاعفة الإنتاج في الحقول من 230 ألف برميل في اليوم الى 450 ألفاً في اليوم بحلول العام 2005.

– التركيز على إضافة معلومات جديدة لبعض القطاعات ذات المعلومات الفنية القليلة وذلك من خلال تبادل المعلومات مع الجامعات والشركات.

– العمل على جذب الشركات للدخول في القطاعات الحرة ذات المخاطر المنخفضة والقريبة من المنشآت الأساسية، كذلك تشجيع الاستثمار في القطاعات الواقعة شمال أواسط السودان وذلك بتقديم شروط تفاوضية مشجّعة.

– التنقيب عن الغاز الطبيعي وذلك في المربعات التي لم يجرِ الاستكشاف فيها.

– العمل على مضاعفة الطاقة التكريرية وذلك من خلال توسعة وتحديث مصفاة بورتسودان وعمل التعديلات اللازمة لتناسب الخام المحلي لأغراض التصدير.

– زيادة الطاقة الإنتاجية لمصفاة الخرطوم لتغطية الإنتاج المحلي من المواد البترولية والتصدير للدول المجاورة.

– زيادة الطاقة الناقلة لخط أنابيب البترول وفقاً للزيادة في إنتاج الخام.

شكر وملاحظة من عبد الله الحبيب
وردتنا الرسالة الآتية:

السادة/ مجموعة الإقتصاد والأعمال المحترمين
السلام عليكم ورحمة الله وبركاته:



أشكركم كثيراً وكافة العاملين في مجموعة الاقتصاد والأعمال على المهنية الواضحة في إدارة مثل هذه المؤتمرات، وآمل أن تتمكنوا مستقبلاً من تولّي ترتيب ميكانيكية إدارة هذه اللقاءات بوقت مبكر، وكذلك محاولة عدم تغيير المواضيع والأشخاص المتحدّثين والمحاضرين، حيث ذلك يفقد الملتقى كفاءته وجودة آدائه وثقة الحضور به.
وتفضلوا بقبول خالص تحياتي....

عبد الله إبراهيم الحبيب
رئيس مجلس الإدارة

– التركيز على تدريب العمالة السودانية في مجال النفط والاستفادة من خبرات الشركات الأجنبية العاملة في هذا المجال.

والشركات العاملة في هذا القطاع الآن هي: IPC الكندية وCNPC الصينية وشركة الخليج "قطر" وتوتال وOMV النمساوية وبتروناس الماليزية.

الجلسة الثامنة

الاستثمار في البنى التحتية

وعرضت في هذه الجلسة الفرص المتاحة في النقل والمواصلات وترأسها الوزير د.لام أكول وتحدّث فيها وزير البيئة والمساحة اللواء الركن النجاتي آدم الطاهر ووزير الطرق والجسور محمد طاهر آيلا ورئيس مجموعة حجار أنيس حجار ورئيس مجلس الإدارة المدير العام لمجموعة بوتيك د. نزار يونس.

وخلصت الجلسة إلى القول أن السودان قطر شاسع مترامي الأطراف تتباعد فيه الأنشطة الاقتصادية ومراكز تجمع السكان ومناطق الإنتاج والإستهلاك ومنافذ البلاد... يعتبر القطاع الزراعي القطاع الرائد والمحرك الأول للأنشطة الإقتصادية كافة ويحتل موقع الصدارة في مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي ويتميز إنتاج هذا القطاع بالموسمية التي تتطلب وجود قطاع للنقل قادر على مقابلة الطلب على نقلياته في الوقت المناسب.

وبما أن إستثمارات قطاع النقل وكذلك مُدخلات تشغيله تعتمد بصفة أساسية على السوق الخارجية وفي ظل ندرة الموارد خصوصاً الأجنبية منها، فإن الأمر يتطلب وجود خطة نقل متناسقة تراعي التكامل بين وسائل النقل العاملة في البلاد ترشيداً لتلك الموارد الشحيحة مع الأخذ في الإعتبار الخصائص الفنية لوسائل النقل المختلفة بما ينعكس إيجاباً على الإقتصاد القومي.

إن السياسات الجديدة التي تبنتها الدولة والرامية إلى تحريك جمود الإقتصاد السوداني ممثلة في تطبيق سياسة تحرير الإقتصاد والخصخصة ألقت عبئاً ثقيلاً على قطاع النقل بإمكانياته المتهالكة إذ أصبح من واجبات الدولة توفير البنى التحتية وفي مقدمتها شبكات

النقل القومية توسيعاً لقاعدة الإقتصاد إضافة إلى ربط المناطق النائية بالشبكة القومية ومنافذ التصدير.

يدار قطاع النقل في السودان بواسطة وحدات حكومية عدة وقطاع خاص تشرف عليها وزارة النقل والطرق والجسور والإتصالات والطيران ويضم هذا القطاع قطاعات فرعية تتمثل في النقل البري والبحري والمائي الداخلي والجوي وقطاع خطوط الأنابيب ونقل المواد البترولية.

الجلسة التاسعة

الإستثمار في السياحة

رأس الجلسة وزير الثقافة والسياحة د. **عبد الباسط عبد المجيد** وتحدث فيها وزير الطيران **جوزيف ملوال** ومدير عام مركز حضارة السودان د. **جعفر ميرغني** ومدير عام شركة بلوسكاي للسياحة **أبو بكر محمد عبد المجيد**.

واجمع المتحاورون على أن السودان يتمتع بإمكانات سياحية لا تحصى ما تزال غير مستغلة، وهناك بعض المناطق السياحية مثل قرية عروس والمنتجع الساحلي على البحر الأحمر ومدينة سواكن التاريخية، وفي الولايات الجنوبية توجد الغابات المدارية العذراء وكثير من المناظر الطبيعية الأخاذة وبعض القرى السياحية.

وفي الولايات الشمالية يوجد عدد كبير من المواقع الأثرية على ضفتي النيل منطقة البجراوية قرب شندي.

وفي ولاية دارفور يوجد جبل مرة وفي ولاية الخرطوم عدد من الأماكن مثل ملتقى النيلين الأبيض والأزرق (المقرن).

وتشجع الستراتيجية القومية الشاملة الإستثمار في:

أ– إنشاء المعسكرات والقرى السياحية

ب– إنشاء مراكز للصيد والسباحة والغطس

ج– تأمين الخدمات على طول الطرق التي تؤدي إلى المناطق السياحية الكبرى.



الجلسة الختامية

البيان الختامي

وأكد المؤتمرون على ضرورة انعقاد الملتقى دورياً ويفضل أن يكون سنوياً. إلى ذلك، تمّ التوصل إلى اتفاق مبدئي بين الجهات المتعاونة في تنظيم الملتقى على وضع تصور متكامل لترويج الاستثمار في السودان عربياً ودولياً على أن تقوم مجموعة الاقتصاد والأعمال بوضع تصور لذلك في ضوء نجاح انعقاد الملتقى.

وفي اختتام جلسات ملتقى السودان الدولي للاستثمار أصدر المشاركون هذه التوصيات والأستخلاصات انطلاقاً مما أفضت إليه المناقشات والمداولات خلال جلسات الملتقى ومن قناعاتهم ما يلي:

أولاً: التأكيد على توفر مناخ الاستثمار الملائم في السودان بما هيأته الدولة من استقرار اقتصادي، كما أن الدولة قد سنّت من التشريعات الاقتصادية بما يتيح للمستثمر ميزات لا تتوفر في العديد من تشريعات الاستثمار القطرية الأخرى وبما هيأته الدولة من تطوير للبنيات التحتية والاتصالات وإنشاء سوق الأوراق المالية ودعم مبادرات القطاع الخاص وتشجيع قطاع التصدير.

ثانياً: الدعم غير المحدود الذي ظلت تقدمه المؤسسة الرئاسية في السودان لمؤازرة مناخ الاستثمار والدفع بجهود الاستقرار السياسي وتحقيق السلام بما يعزز هذا المناخ الاستثماري في السودان.

ثالثاً: تقدير جهود الجهاز التنفيذي في حكومة السودان لتعزيز مناخ الاستثمار عبر الستراتيجيات والسياسات وتثمين ما تحقق من تطور ملموس على جميع مسارات الأداء الاقتصادي.

رابعاً: التأكيد على مقدرة السودان بإمكانياته وسياساته على أن يكون سلة للأمن الغذائي للعالم العربي.

خامساً: توفير مناخ الاستثمار لا يتأتى فقط بسن القوانين وحدها، إذ لابدّ من توفير عنصر أساسي ومهم وهو المصاحبة للوفاء بالالتزامات واحترام التعاقدات وعدم التراجع عما تم الاتفاق عليه منذ البداية لأي سبب من الأسباب.

سادساً: أهمية تبسيط الإجراءات المتعلقة بالعملية الاستثمارية لتمكين السودان من مواكبة التنافس الحاد على رؤوس الأموال والاستثمارات العالمية في ظل العولمة والتجارة الحرة.

سابعاً: أهمية خلق قاعدة سليمة وقوية لإعداد المشروعات الملائمة للاستثمارات الوطنية والأجنبية والمشتركة بما يحقق ثقة المستثمرين ويعكس نماذج للنجاح تحفز المزيد من الاستثمار والسعي لتنويع الاقتصاد السوداني وتطوير قطاعاته المختلفة على حد سواء.

ثامناً: اعتبار الضرائب والجمارك أداة ومؤشراً تخطيطياً يهدف إلى تعزيز القدرات الاستثمارية إلى جانب تمويلها لخزانة الدولة والحث على توحيد أنواع الضرائب المفروضة على الأنشطة الاستثمارية.

تاسعاً: أن تجربة السودان في الخدمات المالية القائمة على الصيغ الإسلامية عبر المشاركة والمخاطرة وشمولية العمل المصرفي ودخوله في مجالات الاستثمار المباشر يمكن أن يقدم كنموذج للعالم على فعالية الصيغ الإسلامية في خلق مناخ الثقة بين العميل وبين الأجهزة المصرفية.

عاشراً: تأييد توجه حكومة السودان نحو إيلاء المزيد من الاهتمام بالقطاع الخاص في إطار سياسات التحرير والتوجه نحو توسيع ملكية المشاريع العامة بإدخال طفرة نوعية في ملكية المشاريع وفي دعم رأس مالها وهياكلها الإدارية.

أحد عشر: حث الحكومة على تكثيف الاتصالات مع المنظمات المالية والنقدية والإقليمية والدولية لإحاطتها بالتطورات في مناخ الاستثمار في السودان والجهود التي تمت في إطار تحقيق السلام الوطني.

إثنا عشر: التأكيد على دور الترويج في دعم البيئة الاستثمارية للسودان الأمر الذي يتطلّب مزيداً من الاهتمام بالترويج في الأسواق ومراكز القرار العالمية الموجهة للاستثمارات، لمواكبة التغيرات العالمية في مجالات الترويج للاستثمار والمعلوماتية.

ثالث عشر: تثمين الإعداد الجيد للملتقى من قبل حكومة السودان ومجموعة الاقتصاد والأعمال المنظمة للملتقى واللجنة التحضيرية على أمل أن تؤدي متابعة مردود هذا الملتقى إلى تعميق مشاركة المستثمرين الوطنيين والأجانب في مشاريع تنطلق بالاقتصاد السوداني إلى آفاق أرحب. ■





قدّم مدير عام مجموعة "الاقتصاد والأعمال" الأستاذ رؤوف أبو زكي دروعاً تقديرية للرئيس السوداني عمر البشير ووزير المال عبد الرحيم احمد حمدي ووزير الصناعة جلال الدقير

بعد تركيزها على الصناعة لفترة طويلة

محمد الزامل: لدينا توجه نحو القطاع العقاري

تنفرد مجموعة الزامل السعودية بمزايا عدّة لعلّ أبرزها التنويع في منتجاتها، والتخصص في النشاط العائلي، والإنفتاح تدريجاً نحو تأسيس الشركات العامة في ظلّ تماسك عائلي نجحت في الحفاظ عليه حيث فشل آخرون.

ومن يتعرّف عن قرب إلى المجموعة وكيف تقود مؤسساتها المختلفة بإشراف من رئيسها محمد الزامل، يُدرك سرّ النجاح المتمثّل في الجهد المتواصل والدأب الدائم والتواضع الجم والعلاقات المميّزة القائمة مع الموظّفين والعمّال.

وعندما تتحدّث إلى محمد الزامل ولو للمرّة الأولى، يُشعرك بأنّك تعرفه منذ زمن، ويشيع حولك أجواء من الودّ والصداقة.

فالرجل مؤمن بأنه كلما ازداد النجاح كلما ازداد التواضع، وبأنّ سرّ النجاح هو في إنتهاج فضيلة إنكار الذات.

في حوار سريع أجرته معه "الإقتصاد والأعمال" تحدّث رئيس المجموعة محمد الزامل بأجوبة مختصرة وواضحة ومباشرة، فكان معه هذا الحوار:

التنويع يقلل المخاطر

■ **إلى أيّ مدى انعكست أحداث 11 أيلول/ سبتمبر 2001 على نشاط مجموعة الزامل؟**

□ الاقتصاد العالمي عموماً كان بدأ يعاني من بعض الركود قبل أحداث 11 أيلول/ سبتمبر، غير أنّ هذه الأحداث لم تؤثر على المنطقة إلّا في الشهرين الأخيرين من العام الماضي، إلّا أنّ المجموعة تمكّنت من تحقيق الخطط التي كانت مقررة. ولم يحصل ذلك الهبوط الذي يؤثر سلباً على حركة المبيعات التي استمرت بالوتيرة نفسها. وهنا لا بدّ من الإشارة إلى أنّ المجموعة لا تعتمد على نوع واحد من المنتجات أو السلع، إذ لدينا نحو 15 نوعاً بحيث إذا تراجعت مبيعات نوع ترتفع مبيعات نوع آخر. فالتنويع عامل مساعد في مثل هذه الظروف وهذا ما يجعل المجموعة مختلفة عن سواها.

■ **ولكن ألم تنعكس أحداث 11 أيلول/ سبتمبر سلباً على عمليات التصدير؟**

□ نحن نصدّر نحو 40 في المئة من إنتاجنا إلى أسواق عدة. ولم تتأثر حركة التصدير كون الأحداث حصلت في نهاية العام، ربما نشهد تأثيراً خلال هذا العام، وهو أمر من المبكر توقعه، مع العلم أنّ مؤشرات الشهرين الأولين من هذا العام لا تشير إلى تبدّل غير طبيعي في حركة التصدير.

فلسفة الشركاء

■ **قبل نحو عامين خاضت مجموعة الزامل تجربة إشراك القطاع الخاص بنسبة 40 في المئة خصوصاً في شركات الزجاج والحديد والمكيّفات. كيف تقيّمون هذه التجربة؟ وما هي الفلسفة التي كانت وراء هذه الخطوة؟**

□ الفلسفة القديمة كانت قائمة على قاعدة أنه لا يمكن إعطاء الآخرين عملاً يحقق ربحاً حتى لا يشاركوا في هذا الربح، ولكن إذا فكرنا ملياً وبنظرة مستقبلية نجد أنه من الأفضل الإتيان بشركاء يمكن أن يساعدونا في الانتشار وزيادة المبيعات وبالتالي في زيادة الأرباح. وهذه هي القناعة التي توصلنا إليها واتخذنا القرار في شأنها. والحقيقة أنّ صدى هذه الخطوة كان إيجابياً وأنّ النتائج جاءت بأفضل مما كنا نتوقّع. وبالفعل قام كل فرد في المجموعة بخفض نسبة معينة من حصته وبعنا 40 في المئة من الأسهم واحتفظنا كمجموعة بالباقي.

■ **وما هي الخطوة الأخرى في هذا الاتجاه؟**

□ مع انتهاء العام 2001 تنقضي سنتان كاملتان على إجراء العملية، وبات يحقّ لنا إدراج الشركة في البورصة لأنّ القانون يفرض قبل تلك العملية إصدار ميزانيتين عن عامين كاملين، وقد تمّ إدراجها في البورصة السعودية.

■ **هل ستكون الأسهم المطروحة محددة بكمية معينة؟**

□ الأمر متوقّف على الظروف وواقع السوق وإمكانات الطلب المتوافرة فيه.

■ **من الواضح أنكم اخترتم شركاء ستراتيجيين من دول الخليج يمكن أن يساعدوا على توسيع قاعدة الزبائن، أليس كذلك؟**

□ في الواقع أشركنا دول الخليج كافة، حيث اخترنا اثنين من كل بلد. وتمّ الاختيار على أساس العلاقة القديمة القائمة بين هؤلاء وبين مصانعنا، وذلك من أجل الإفادة من مواقعهم في مجتمع الأعمال لزيادة المبيعات.

هذا من حقنا

■ **هل يمكن القول أنّ وراء إدخال شركاء كانت الحاجة إلى رأس المال؟**

□ كان ذلك واحداً من الأهداف المرجوة، وأعتقد أنه بعد 20 عاماً من العمل الدؤوب وتحقيق المنجزات، يحق لنا بيع حصة حتى نستثمر مردودها في أعمال أخرى. وقد رأينا

أنه حان وقت هذه العملية فقمنا بها وكان مردودها جيداً علينا وعلى الشركاء في آن.

■ يبدو أنكم اعتمدتم صيغة إشراك القطاع الخاص نفسها بالنسبة إلى مشروع البتروكيماويات؟

□ بعد أن أنجزنا بيع شركات الزجاج والحديد والمكيّفات، اتخذت المجموعة قراراً مفاده أنّ أي مشروع جديد تقوم به المجموعة من الآن وصاعداً، ينبغي أن تكون فيه مشاركة على أن تبقى الإدارة والقيادة لنا استناداً إلى الثقة المكتسبة. لذلك، أنشأنا الشركة الجديدة للبتروكيماويات تحت اسم "الشركة السعودية للبتروكيماويات" برأس مال 500 مليون ريال. أمّا حصة الزامل من هذه الشركة فهي 15 في المئة وهذا ناتج من الإقبال الذي شهدناه. وسيكون مجلس إدارة هذه الشركة من مجموعة من السعوديين والخليجيين.

سعودة الصناعة

■ الملاحظ أنّ مجموعة الزامل انتهجت مع إنشاء كل مصنع أسلوب الاستعانة بالخبرة الأجنبية، ولكنها حرصت في الوقت نفسه على القيام بعملية تصنيع حقيقي سواء في البحرين أو في السعودية. ماذا حققت هذه الصيغة على مستوى نقل وتوطين التكنولوجيا وعلى مستوى توطين الوظائف؟

□ هذا صحيح، كنا نستعين بالخبرة الأجنبية المناسبة مع إنشاء كل مصنع، ولكننا كنا ولا نزال نحرص على نقل التقنية إلى مصانعنا بعد مضي أعوام عدّة، فتصبح لنا الحرية في التصنيع اعتماداً على قدراتنا الذاتية، وهذا ما حصل في موضوع مصنع الحديد حيث نقلنا التقنية من الشركاء الأميركيين. وحالياً نحن نبيع التقنية لمن يحتاجها، وهذا ما حصل أيضاً في موضوع المكيفات. أمّا في ما يخصّ العمالة المحلية فلدينا في مصنع المكيفات خط كامل يقوم على العمالة السعودية. وعلى المستوى الإداري والفني فالنسبة كبيرة وفي ازدياد.

■ نجحت المجموعة في عملية التصدير، ما هي مقومات هذا النجاح؟ وما هي أسواقكم الرئيسية، وهل ثمة أسواق جديدة مستهدفة؟

□ النجاح ليس سهلاً خصوصاً في الصناعة التي تحتاج إلى متابعة وجهد ودأب ونفس طويل. الصناعة تحتاج إلى متابعة من الشركاء. فاجتهاد صاحب العمل يدفع بالموظفين إلى الاجتهاد. لقد وضعنا

رئيس مجموعة الزامل: التصدير هدفنا من كل مصنع نؤسسه

■ ■ ■

أنشأنا مجلساً للأبناء يجتمع دورياً يناقش الأفكار ونأخذ المقبول منها

■ ■ ■

التماسك العائلي يتطلّب فضيلة إنكار الذات

هدفاً لكل مصنع يقضي بتصدير 40 إلى 50 في المئة من إنتاجه، وعندما نتحدّث عن التصدير لا نعني بذلك بلدان الخليج، بل نعني التصدير إلى أكثر من 32 بلداً حول العالم. إننا نصدّر المكيّفات والحديد والبلاستيك إلى الدول الأوروبية، واستطعنا دخول السوق الأميركية منذ عامين من خلال المكيّفات، وكذلك أوستراليا حيث أسسنا فيها مكتبين للتوزيع، ومبيعاتنا ترتفع في هذه السوق بصورة مطردة.

إنكار الذات

■ الزامل كمجموعة عائلية نجحت حيث فشلت عائلات أخرى، ما هي الصيغة التي تمّ اعتمادها؟

□ بصفتي الأخ الأكبر ورئيس المجموعة، أقول أن من يريد النجاح ينبغي عليه بعد التوكّل على الله بدرجة أولى أن ينهج فضيلة إنكار الذات. فقد كنا كمجموعة وحتى فترة قصيرة، لا نملك شيئاً على الصعيد الشخصي حيث كل الممتلكات تعود للشركة بما في ذلك المنزل والسيارة، ويستثنى فقط الأشياء الخاصة. وبعد أن تثبتت الأمور بدأنا نعتبر أنّ هذا البيت ملك خاص وكذلك السيارة. كذلك اعتمدنا مبدأ أنه لا يحق لأحد من الأخوة أن يعمل خارج إطار الشركة، فعندما يصبح الشخص هو المجموعة تنجح العملية وهذا الأسلوب هو الذي يقف وراء نجاحنا.

■ هل اعتمدتم هيكلية معينة في توزيع العمل؟

□ الأخوة سافروا تباعاً لتلقي علومهم في الخارج وكنت أنا شخصياً مشرفاً. وكان كلما عاد منهم أخ ننجز مشروعاً له ليتسلّم إدارته. في البداية كان لكل أخ مشروع واحد، الآن لدى الواحد منهم أكثر من مشروع ولكن أصبح هناك مساعدون، وكذلك كبر الأبناء وأصبحوا يعملون معنا ويعرفون نظام عملنا.

مجلس للأبناء

■ كيف حصل توافق بين الجيلين؟

□ هناك مجلس إدارة أعلى للشركة القابضة يضمّ الأخوة، لكننا أنشأنا مؤخراً مجلساً آخر للأبناء يجتمعون دورياً ويناقشون أمور وقضايا المجموعة ويقدمون لنا أفكارهم وملاحظاتهم، فنأخذ المقبول منها ونناقشهم بالأفكار الأخرى.

■ كيف تنظر إلى المناخ الاستثماري في البلدان العربية بعد 11 أيلول/ سبتمبر؟ وهل من الممكن أن نرى توجّهاً استثمارياً نحو الأسواق العربية؟

□ لطالما تمنينا أن يحصل تعاون بين البلدان العربية بحيث تنتج عنه فرص مفيدة للجميع، لكن المشكلة تكمن في القوانين المعتمدة في البلدان العربية من حيث حداثتها واستقرارها ووضوحها. فهناك أسواق عربية مفتوحة وهناك أسواق مغلقة. أعتقد أنّ أحداث 11 أيلول/ سبتمبر قد أعادت بعض المبالغ، لكن السؤال هو: إلى أين ستتوجّه هذه الأموال؟ هل ستبقى نقداً أم تتحوّل إلى عقارات؟ أتمنى أن نستثمر هذه الأموال في مشاريع، لكن التحدّي هو في توفير الفرص وفي توفير المناخ الملائم، كما نأمل أن تفتح الأسواق العربية على بعضها البعض، فالعمالة الفنية موجودة والسوق الاستهلاكية موجودة والأموال متوافرة.

نحو القطاع العقاري

هل ستظهر مشاريع جديدة لمجموعة الزامل خلال العام 2002؟

□ إضافةً إلى شركة البتروكيماويات، لدينا شركة أخرى مع شركاء أجانب بدأت تعمل في الجبيل. كما لدينا توجّه نحو العقارات بعد تركيزنا على الصناعة لفترة طويلة. فأحداث 11 أيلول/ سبتمبر عززت من توجّهنا نحو الاستثمار العقاري لأنه كما يقول المثل: "العقار يمرض ولا يموت". لدينا مشاريع عقارية في الجبيل، ونبني برجاً كبيراً ومميّزاً في البحرين، ولا شك أنّ قانون التملّك الجديد في لبنان سيجذب الكثير من المستثمرين.■

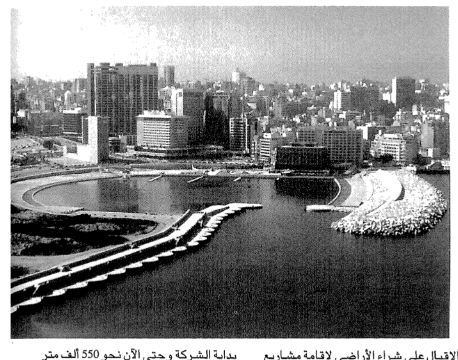
سوليدير: انطلاقة جديدة

بعد صدور المرسوم 2001/5714 الخاص بتسوية مشكلات عالقة في شأن تحديد الأملاك العمومية وأمور تقنية وفنية أخرى في حزيران/ يونيو 2001، عاد استصدار رخص البناء ورخص الأشغال إضافةً إلى سير معاملات الفرز يأخذ مجراه الطبيعي، ولو كان بطيئاً في بعض الأحيان، وبذلك يمكننا القول أننا اجتزنا مرحلة التعقيدات الإدارية والفنية، وعاد مشروع وسط بيروت التجاري ليشكّل نقطة جذب للأعمال والترفيه والسكن، بحيث نتوقع خلال المرحلة المقبلة أرباحاً من البيوعات والإيجارات نأمل أن تؤثّر إيجاباً على تطور سعر السهم.

وحققت الشركة في الأشهر الأربعة الماضية بيوعات قيمتها نحو 120 مليون دولار سيُقام عليها مشاريع بقيمة نحو 150 مليون دولار، أي أن هنالك مشاريع استثمارات قادمة بقيمة إجمالية تبلغ نحو 270 مليون دولار، إضافةً إلى ذلك تتوقع الشركة عائدات من الإيجارات قيمتها 15 مليون دولار للعام 2002.

لذا، يمكن القول أن أعمال الشركة تنطلق مجدداً بفعل الحركة الحاصلة على الأرض وبذلك نأمل في أن تحقق الإنجازات المستقبلية أرباحاً تنعكس إيجاباً على سعر السهم.

"الاقتصاد والأعمال" التقت مدير عام شركة سوليدير منير دويدي وكان معه هذا الحوار:



■ **حققت الشركة بيوعات عقارية عدة في الفترة القريبة الماضية. فما هي تفاصيل هذه الصفقات؟**

□ آخر البيوعات العقارية كان بقيمة 50 مليون دولار في المنطقة المقابلة للمرفأ الغربي السياحي والمحاذية لمنطقة الفنادق، وهذا العقار المباع يعدّ بين الأهم والأكبر في محفظة سوليدير من الأراضي المعدّة للبيع والتطوير ويقع في منطقة تحققت فيها بيوعات أراض أخرى بحيث ستُقام مشاريع متكاملة في حيّز واحد وهي في معظمها مشاريع سكنية. وقبل ذلك بنحو أسبوعين، بعنا عقاراً بقيمة 38 مليون دولار، وهذان العقاران متجاوران ومخصصان للسكن. ونحن نعتقد أن هذا الإقبال على شراء الأراضي لإقامة مشاريع تطويرية هو بمثابة إعادة انطلاق للشركة، لا سيما أن مجمل قيمة العمليات بلغ في الأشهر الأربعة الماضية نحو 120 مليون دولار، علماً أن إجمالي الاستثمارات المرصدة لتطوير هذه العقارات يبلغ نحو 270 مليون دولار.

■ **هل طُويت صفحة التعقيدات الإدارية التي كانت طوال الأعوام 1999، 2000 و2001؟**

□ طوينا صفحة التعقيدات الإدارية والفنية التي عانت الشركة منها في الفترة الماضية. فالمرسوم 2001/5714 الذي صدر في حزيران/ يونيو 2001 عالج مجمل القضايا الفنية والتقنية التي كانت عالقة وتعيق استصدار الرخص. ما من عقبات أساسية اليوم إن لجهة رخص البناء أو رخص الأشغال، إضافةً إلى عمليات الفرز، باستثناء بطء سير بعض المعاملات من حين إلى آخر. وقد أسهم ذلك في دفع المستثمرين الجدد باتجاه الاستثمار في الوسط التجاري لإقامة مشاريع جديدة، كما سهّل للمستثمرين القدامى الانطلاق بمشاريعهم التي كانت متوقفة.

■ **ما هو إجمالي البيوعات الذي تحقق حتى تاريخه؟ وماذا بقي؟**

□ بلغ إجمالي مبيعاتنا من الأراضي منذ بداية الشركة وحتى الآن نحو 550 ألف متر مربّع من حقوق البناء من أصل 4 ملايين في محفظة سوليدير للبيع أو للتطوير، علماً أن إجمالي المساحات المسموح في تطويرها في المشروع بكامله وفلقاً للمخطط التفصيلي لوسط مدينة بيروت يبلغ 4 ملايين و690 ألف متر مربّع، حيث تمثّل 690 ألف متر مربّع مساحة العقارات المستردّة من أصحابها إضافةً إلى العقارات المستثناة التي تشمل مراكز العبادة والأملاك العامة والحكومية. أما الـ 3,5 ملايين متر مربّع الباقية في محفظة سوليدير الخاصة فتتوزع على مساحات طوّرتها الشركة مثل مبنى الأمم المتحدة حيث مقرّ الاسكوا ومشروع الصيفي السكني وجميع المباني التي رممت أو هي قيد الترميم، فضلاً عن مشروع الأسواق التجارية الذي ستباشر به خلال الأشهر القليلة المقبلة، وعلى مساحات أخرى ستبيعها أو تطورها خلال المرحلة المقبلة ومعظمها في منطقة الردم البحري. وكما هو معروف، فإننا نقوم بمعالجة هذه المنطقة بيئياً ونحن بحاجة لسنتين بعد لاستكمال هذه المعالجة التي تشمل نحو 5 ملايين متر مكعّب من النفايات. وهنا نذكّر بأهمية المشروع بيئياً الذي سيخدم مصلحة مدينة بيروت بكاملها وليس فقط منطقة سوليدير.

سياحة وأعمالاً وسكناً



الدويدي: طوينا صفحة العراقيل والمعوقات الإدارية ونتوقع أرباحاً من البيوعات والإيجارات تؤثر إيجاباً في تطور سعر السهم

■ **تطور سوق الإيجار على نحو لافت في الوسط التجاري، فما هي العائدات؟**

□ نتوقع عائدات من الإيجارات في العام الجاري 2002 بنحو 150 مليون دولار. ويعتبر ذلك إيراداً مهماً للشركة وهو نتيجة لسياستها الهادفة لتطوير سوق إيجار في وسط بيروت. فمن الناحية المالية، إن جدوى تحقيق دخل سنوي متزايد ومستمر من الإيجارات له نتائج إيجابية من حيث ربحية الشركة وتغطية مصاريفها السنوية. أما من الناحية العقارية، فمع تزايد حركة الإيجار ترتفع معها أيضاً قيمة العقارات في محفظة الشركة.

■ **هل الأسعار المعتمدة لديكم مناسبة لجذب المزيد من المستأجرين أو المستثمرين؟**

□ اعتمدنا ما يُسمى بسعر الأساس (Prix de base) لتأجير المساحات التجارية في سياق سياسة تشجيعية لجذب المستأجرين إلى سوليدير وذلك وفق معادلة حسم تدريجي على مدى أربع سنوات. فجاء معدل سعر إيجار المتر المربّع التجاري الفعلي معتدلاً. ونجحنا في ذلك إلى أبعد حدّ بدليل أن الشركة لا تملك الآن عقارات تجارية للتأجير. والمساحات الشاغرة الآن من المحلات التجارية والمكاتب هي عقارات مستردّة وملك لمستثمرين غير سوليدير الذين لهم الحرية باعتماد الأسعار التي يرونها مناسبة بحسب العرض والطلب. وتفاوت الأسعار بين مبنى وآخر مردّه إلى عوامل مختلفة منها موقع المبنى والمواصفات الخارجية والداخلية ومستوى الخدمات المتوفرة.

■ **لكن كلاماً تردّد على أن الشركة لم تعدّل أسعارها وفقاً للعرض والطلب؟**

□ الأسعار التي اعتمدناها في العام 1995 لبيع الأراضي استمرت على مدى ثلاث سنوات من دون زيادة، ثم خف حجم البيع في الأعوام 1999 و2000 و2001 لأن عملية استصدار الرخص تعقّدت ولم نجد جدوى من تخفيض الأسعار خلال هذه الفترة حيث أن الطلب كان شحيحاً لأسباب لا علاقة لها بالسعر ولا بعوامل العرض والطلب. فما كان لأحد الرغبة في أن يشتري عقاراً وهو يعلم أن عملية الحصول على رخصة بناء كانت مستحيلة، علماً أن سوليدير تفرض تطوير العقار خلال مدة زمنية محدودة. وعندما عادت الأمور إلى طبيعتها بعد تسوية الإشكالات الفنية والتقنية عند صدور المرسوم 5714/2001، عدنا لنبيع بالأسعار السابقة نفسها وحتى بأسعار أعلى نسبياً في بعض المواقع. وهذا يعني أن خفض الأسعار لم يكن ضرورياً. ومعدل الأسعار الآن يراوح بين 1000 و1100 دولار للمتر المربّع المبني. من ناحية أخرى عمدنا إلى منح حوافز إضافية للمستثمرين لا سيما لجهة المزيد من إفساح المجال للبدء بالبناء والتطوير، فضلاً عن إمكانية التمويل بنسبة فائدة أدنى بكثير من الفوائد المتوفرة في السوق العقارية حالياً بفضل الدفع السريع ونحن نرحّب بذلك.

■ **ماذا عن مشاريع سوليدير السكنية؟**

□ وضعنا أمام الراغبين في مشروع الصيفي السكني ثلاثة خيارات: الشراء أو الإيجار أو الإيجار التمويلي (أي الإيجار مع خيار الشراء)، وكان للخيار الثالث الأفضلية عند المستثمرين وعلى أساسه تمّ تسويق القسم الأكبر من المشروع. وعممنا التجربة على بعض المباني المرممة في منطقة زقاق البلاط ووادي أبو جميل. وسنعتمد الأسلوب نفسه في المشاريع السكنية المقبلة نظراً لنجاحه لأن الإيجار الذي يدفع حتى تاريخ طلب تنفيذ الخيار يحتسب كدفعة من قيمة شراء العقار. وبذلك تمّ تسويق مشروع الصيفي السكني بنسبة 60 في المئة على أساس الإيجار التمويلي و20 في المئة إيجاراً و20 في المئة تملكاً. ويشمل مشروع الصيفي (Saifi Village) 137 شقة، إلى جانب ذلك، رممنا بعض المباني في المنطقة نفسها واعتمدنا أسلوب التسويق ذاته. وسنركّز مجدداً على منطقة الصيفي لأن الإقبال عليها كان مشجعاً فضلاً عن منطقة وادي أبو جميل حيث ستقوم الشركة بترميم بعض المباني إلى جانب بعض الأراضي التي باعتها والتي سيتمّ تطويرها. وستكون هذه المنطقة السكنية مميزة بالنظر إلى قربها من الفنادق والأسواق والواجهة البحرية. لذا نخطط على المدى المتوسط لإقامة مشروع سكني في هذه المنطقة على أساس المساحات المتوسطة والنوعية العالية بأسعار متماشية مع أسعار السوق.

■ **ماذا تتوقعون من بيوعات للسنة الجارية؟**

□إن مجموع بيوعاتنا من الأراضي للعام 2002 بلغت حتى الآن نحو 120 ألف متر مربّع من حقوق البناء وهنالك عمليات أخرى يتمّ



التفاوض عليها. ونتوقع أن يستمر الطلب على شراء الأراضي خلال 2003. أقول ذلك لأننا نشعر بالطلب المتزايد على العقارات في وسط بيروت خصوصاً للسكن وللاستعمال التجاري.

■ **ما هو شكل الطلب على السكن في الوسط لا سيما المشاريع الجديدة؟**

□ بالنسبة للعقارات المباعة في منطقة النورماندي والمخصصة للبناء السكني، رشّح إلينا من مستثمريها أن الطلب هو مناصفة بين لبنانيين وغير لبنانيين خلافاً للاعتقاد السائد بأن العرب وحدهم يتملّكون. تدل هذه الإحصاءات على مدى رغبة اللبنانيين وغير اللبنانيين من الأجانب والأخوان العرب في التواجد في منطقة سوليدير.

■ **أين أصبح مشروع الأسواق التجارية؟**

□ بعد صدور المرسوم 5714/2001 وإجراء التعديلات للخرائط، عدنا للتحضير من جديد لمتابعة مشروع الأسواق. والآن تمّ تقديم الملف للترخيص الذي نتوقع الحصول عليه خلال الصيف المقبل. إن المشروع كبير جداً وسننفذه على مرحلتين. ستشمل المرحلة الأولى الجزء الجنوبي المكوّن من سوق الذهب والأسواق القديمة أياس والطويلة والجميل، بينما ستشمل المرحلة الثانية الجزء الشمالي المكوّن من مركز ترفيهي وصالات السينما ومبنى المخازن الكبرى. المساحة الإجمالية للمشروع هي 110 آلاف متر مربّع من البناء. المرحلة الأولى تتألف من 60 ألف متر مربّع وقيمة الإنشاء 50 إلى 60 مليون دولار.

■ **هل تخططون لإقامة حي للسفارات؟**

□ السفارات متواجدة حالياً في مختلف المناطق من وسط بيروت، إلا أننا أنجزنا مؤخراً مجمّع للسفارات في مبنى تملكه سوليدير بجوار السراي الكبير في منطقة زقاق البلاط في حي هادئ له خصوصيته في المكان ويتألف من أربعة أجزاء قررت الشركة تخصيص كل جزء منه لسفارة. المساحة الإجمالية للمجمع هي 10 آلاف متر مربع. أول سفارة انتقلت إلى المبنى كانت سفارة اليابان وبعدها انتقلت السفارة البريطانية ومن المتوقع أن تلحق بهما السفارة الألمانية والسفارة الكندية.

■ **لماذا تأخر مشروع المرفأ الغربي السياحي (المارينا)؟**

□ نحن في صدد الإعداد للبدء بتفعيل عملية الاستثمار في المشروع. وسنستكمل الأرصفة والبنى التحتية اللازمة لرسو المراكب واليخوت، كما ستخصص المساحات المحاذية للكورنيش ومنطقة الردم للمرافق وخدمات الترفيه، وستكون المباشرة ريثما ننتهي من جميع الترتيبات الإدارية.

■ **كيف يتأثر سعر السهم في حركة البيوعات الجديدة؟**

□ بعد نشر آخر خبر عن عملية البيع التي تحققت وقيمتها 50 مليون دولار، ارتفع سعر السهم نحو 10 في المئة من 4,5 دولارات إلى ما فوق الـ 5 دولارات خلال أسبوع. كل خبر يتعلّق بإعادة انطلاق الشركة ويتوقع منه تحقيق أرباح للمستثمرين سيؤثّر حتماً على سعر السهم إيجاباً. ولذلك أهمية قصوى على صعيد استعادة الثقة بالسهم وحيازته، علماً أن إحدى مشكلات البورصة في لبنان هي نقص السيولة اللازمة لزيادة التداول. وبانتظار نتائج إيجابية لهذه السنة، يمكن التوقع على أثرها أن تعود الشركة إلى سابق عهدها من حيث تحقيق أرباح في ظل مقومات مالية وثابتة ومتينة. وإذا استمر هذا المنوال في السنوات المقبلة، لا بدّ أن يتطور سعر السهم إيجاباً. وهنا يجب أن نشير إلى أن عملية بيع الأراضي تستغرق وقتاً كي تترجم مالياً في حسابات الشركة. وهذا الوقت قد يراوح بين 9 و12 شهراً. وبما أن شركة سوليدير تبيع الأراضي للتطوير وليس للمضاربة، لذا تبقى صلتنا مباشرة بالعقار الذي نبيعه لأنه علينا أن نوافق على كل الدراسات والخرائط قبل المضي قُدماً في الترخيص. وتستغرق فترة إعداد الدراسات الفنية للمشروع ودراستها والموافقة عليها من قبل سوليدير فترة تمتد بين 6 و9 أشهر. وبعد موافقة سوليدير يتقدم ملف المشروع للبلدية حيث يستغرق إنجاز المعاملة بين 3 و6 أشهر. ومن ثم يدفع المستثمر الدفعة الثانية من سعر الأرض (الدفعة الأولى 5 في المئة والدفعة الثانية 20 في المئة). وبعد ذلك كله، وبحسب نظام المحاسبة الدولي الذي نعتمده، يصبح باستطاعتنا احتساب الصفقة وأخذ ربحها في موازنتنا السنوية.

■ **ثمة إحساس بأن المطاعم والمقاهي تشكّل وحدها الحركة في الوسط. لماذا؟**

□ هناك نحو 70 مطعماً ومقهى حتى تاريخه. والحركة التي يشهدها الوسط تسعدنا كثيراً، لكن المشروع متكامل ولا يقف عند حدود الترفيه الذي ازدهر على نحو لافت. فمنطقة فوش/ اللنبي تكتمل تدريجياً إما بيعاً أو إيجاراً من الناحية التجارية والمكاتب وتنتقل إليها شركات ومؤسسات. وهنالك مناطق أخرى مرشّحة للاكتمال تدريجياً في مرحلة قريبة سكناً وإيجاراً وتملكاً واستثماراً وترفيهاً. وكل هذا التكامل يستقطب الشركات المحلية والأجنبية لأخذ مواقع في الوسط التجاري. ولاحظنا كيف أن المصارف المحلية والأجنبية وشركات التأمين وغيرها تتهافت للتمركز في الوسط للأسباب المعروفة: البنى التحتية المتطورة، البيئة المناسبة، محلات الترفيه فضلاً عن سهولة الدخول والخروج من المنطقة واتصالها بالمطار والمرفأ والفنادق. ونعمل حالياً للإعداد لتنفيذ شبكة الألياف البصرية الخاصة بالتبادل المعلوماتي السريع وهذا سيشجع الشركات أكثر لاتخاذ مكاتب لها في منطقة سوليدير.

■ **ماذا عن مشاريع الفنادق؟**

□ هناك عدد من الفنادق المتوقع أن تنشأ أو يعاد بناؤها والتي ستنطلق أعمالها قريباً مثل فندق هيلتون والريتز كارلتون والفورسيزنز وعدد آخر من الفنادق من أحجام ومستويات أخرى في مناطق مختلفة من الوسط التجاري، إضافة إلى فندق "مونرو" الذي تمّ افتتاحه منذ نهاية العام 2001. ■



إنشاء الاتحاد المتوسطي لمنظمات أرباب العمل

تونس مقراً للاتحاد، حسن شامي (المغرب) رئيساً وجاك صرّاف (لبنان) نائباً للرئيس


الهادي الجيلاني متحدثاً

إنشاء الاتحاد المتوسطي لمنظمات أرباب العمل، وإقامة منطقة للتبادل الحر بين بلدان جنوب المتوسط في غضون العام 2010، والدعوة إلى تأسيس بنك أورو – متوسطي للتنمية... تلك هي أبرز المقررات التي صدرت في نهاية القمة الخامسة الأورو – متوسطية للأعمال المنعقدة في اسطنبول مطلع شهر آذار/مارس الماضي.

فقد أعلن عن تأسيس الاتحاد المتوسطي لمنظمات أرباب العمل الذي يضم بلدان جنوب المتوسط من تركيا إلى المغرب، وتمّ اختيار تونس مقراً لهذا الاتحاد وانتخب رئيساً له **حسن شامي** رئيس منظمة أرباب العمل في المغرب، فيما انتخب رئيس جمعية الصناعيين اللبنانيين **جاك صرّاف** نائباً للرئيس، على أن تكون فترة الرئاسة لمدة سنتين يحل بعدها نائب الرئيس في سدة الرئاسة، وستحتضن مصر أشغال القمة المقبلة العام 2004.

ونوّه المشاركون في إجتماعات اسطنبول بما جاء في "بيان أغادير" للعام 2001، الذي قضى بإنشاء منطقة للتبادل الحر بين: المغرب، تونس، مصر والأردن؛ واعتبروا هذه الخطوة مدخلاً لتفعيل التعاون بين دول الجنوب، ودعوا إلى توسيع المنطقة لتشمل بقية البلدان العربية، ودعا البيان الختامي للقمة إلى ضرورة إنشاء بنك أورو – متوسطي للتنمية يدعم نسق التعاون بين ضفتي المتوسط.

في الاتحاد قوة

أتى تأسيس الاتحاد المتوسطي لمنظمات أرباب العمل (UMCE) تتويجاً لجهود تواصلت على مدى سنتين لرئيس الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية **الهادي الجيلاني** منذ قمة تونس 2000، بحيث أتى هذا الاتحاد نظيراً لمنظمة أوروبية تضمّ أرباب العمل في أوروبا، وركناً أساسياً في عملية تفعيل مشاركة القطاع الخاص في مسار برشلونة، ولتحقيق هدف إقامة منطقة للتبادل الحر أوروبية – متوسطية.

ويتوقّع أن يلعب الاتحاد الجديد دوراً فاعلاً في تقريب وجهات النظر بين منظمات أرباب العمل وأصحاب القرار السياسي في الدول الأعضاء، بحيث يشارك أرباب العمل في رسم السياسات الإقتصادية الهادفة إلى الإنفتاح وتحرير المبادلات التجارية بين الدول الأعضاء مع 5 دول من الاتحاد الأوروبي، فضلاً عن الخدمات المقدمة إلى الأعضاء من تبادل معلومات وتعاون في جميع المجالات.

الجيلاني: نقاط على الحروف

كان لتونس مشاركة مميّزة في أشغال قمة اسطنبول وفي القرارات المتخذة. فقد تمثّلت المنظمة التونسية لأرباب العمل برئيسها **الهادي الجيلاني** وعضوي المكتب التنفيذي **حسين الدغري** و**إسماعيل المبروك**.

وألقى **الجيلاني** كلمة مهمة في جلسة دارت حول موضوع: "المتوسط والإقتصاد في ظل العولمة"، أشار فيها إلى الكثير من المواضيع التي تشغل رجال الأعمال في الفترة الراهنة فوضع "النقاط على الحروف" من خلال مصارحة موجهة لبلدان الاتحاد الأوروبي، وهنا أهم ما جاء في كلمته:

"إنّ أهمية هذه القمة أنها تنعقد قبل ندوة وزراء الصناعة في أوروبا والمتوسط (نيسان/أبريل 2002) في إسبانيا، التي ستصادق على برنامج عمل يمتد للفترة 2002 – 2007، وهذا ما سيتيح لممثلي منظمات أرباب العمل في جنوب المتوسط إبلاغ مقترحاتهم إلى وزراء الصناعة، والمساهمة في تفعيل الحوار الأورو – متوسطي".

وأضاف **الجيلاني**: "إنّ الهدف الأسمى اليوم هو إقامة شراكة عادلة وشاملة بين دول ضفتي المتوسط، وهو ما يمثّل جوهر مسار برشلونة، الذي لم تتحقق كافة أهدافه في مجال الشراكة، إذ لم يتم حتى الآن تقليص الفوارق بين بلدان ضفتي المتوسط، كما لم تتطور المبادلات بين بلدان الجنوب لتخلق نوعاً من التكافؤ الاقتصادي في ما بينها لتسهيل إنخراطها في الاقتصاد العالمي".

ونوّه **الجيلاني** بالقرار الإيجابي للمفوضية الأوروبية، بإقامة منتدى دائم للحوار مع ممثلي القطاع الخاص. واعتبر أنّ موضوع المواصفات مسألة حيوية لا بدّ من حلّها قريباً لتكون لجميع بلدان المتوسط مقاييس متقاربة للمواصفات. وهذا يتطلّب مزيداً من الجهود من دول الاتحاد الأوروبي لمساعدة بلدان جنوب المتوسط في بعض الميادين الفنية والتقنية. ■


الوفد التونسي، ويبدو من اليمين: إسماعيل المبروك، حسين الدغري والهادي الجيلاني



ضبط الأسعار منح العالم 300 مليار دولار

هل يتعرّض قرار أوبك لضغوطات جديدة؟

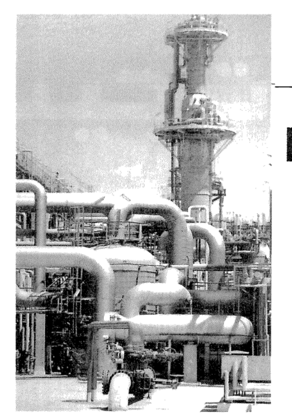
اتخذ الاجتماع الوزاري لمنظمة الأوبك الذي عُقد في 15 آذار/ مارس الماضي القرار الذي كان منتظراً منذ مدة وهو الإبقاء على حصص الإنتاج المخفضة المطبّقة منذ بداية السنة الحالية. وكما يظهر من الجدول أدناه، فإن مجموع إنتاج المنظمة وفقاً لهذه الحصص، يبلغ 21,7 مليون برميل في اليوم في الربع الثاني من السنة. وبعد طول انتظار أعلنت روسيا رسمياً في 20 آذار/ مارس بأنها ستستمر بالالتزام بتخفيض إنتاجها بمعدل 150 ألف برميل في اليوم خلال الربع الثاني طبقاً لما كان متفقاً عليه مع منظمة الأوبك في الربع الأول. وروسيا هي أكبر مصدّر للنفط خارج منظمة الأوبك والتزامها باستمرار خفض الإنتاج في الربع الثاني من هذه السنة كان ضرورياً للمحافظة على التنسيق الذي تحقّق منذ بداية السنة بين دول المنظمة والدول الأخرى الأساسية المصدّرة للنفط للحدّ من الإنتاج من أجل تحقيق الاستقرار في أسعار النفط، علماً إن إنتاج روسيا النفطي بلغ 6,99 ملايين برميل في اليوم في العام الماضي، ومن المقدّر أن يصل إلى معدل 7,3 ملايين برميل في اليوم هذه السنة. وكان وزير النفط السعودي أعلن في افتتاح الاجتماع الوزاري لمنظمة الأوبك أنه راض عن مستوى التزام روسيا بخفض الإنتاج في الفصل الأول من السنة.

واتجهت أسعار النفط إلى الارتفاع قبل وبعد اجتماع الأوبك بحيث تخطى سعر نفط برنت القياسي مستوى 25 دولاراً للبرميل لبعض الوقت في بداية الأسبوع الثالث من شهر آذار/ مارس الماضي وذلك للمرة الأولى منذ ستة أشهر تقريباً. وبذلك ارتفع أيضاً متوسط سعر سلة نفوط الأوبك إلى أعلى من 22 دولاراً للبرميل لأول مرة منذ شهر أيلول/ سبتمبر الماضي، لكن هذا الارتفاع لم يأتِ فقط كردة فعل إيجابية على قرار المحافظة على مستويات الإنتاج المتفق عليها منذ بداية هذه السنة، سواء بالنسبة لدول الأوبك أو الدول المصدّرة الأساسية الأخرى، وإنما أيضاً وإلى حدٍّ كبير بسبب المخاوف من إمكانية توجيه ضربة عسكرية للعراق وما قد يؤدي إليه ذلك من توقف أو تراجع في حجم صادراته النفطية. وبلغ حجم صادرات العراق النفطية ضمن برنامج "النفط مقابل الغذاء" منذ نهاية العام 1996 معدل 1,8 مليون برميل يومياً. وانقطاع هذا الكمّ من الإنتاج أو انخفاضه بشكل ملحوظ سيكون له تأثير مهم على إمدادات النفط العالمية.

وباستثناء هذا الاحتمال، فإن السؤال الأساسي المطروح هو: هل ستؤدي سياسة الأوبك الحالية، إضافةً للتحسّن في أوضاع الاقتصاد العالمي الذي أظهرته المؤشرات الأخيرة، إلى تثبيت التحسّن المتجدد في أسعار النفط وتعزيزه وبالتالي إبقاء معدل سعر نفوط الأوبك أعلى من 22 دولاراً للبرميل، أي الحدّ الأدنى لمجال التقلّب المقبول الذي كانت قد حدّدته المنظمة سابقاً؟

المعطيات التي تساعد في الإجابة على هذا السؤال لم تزل متضاربة إلى حدٍّ كبير. فسعر نفط برنت لم يصمد طويلاً أعلى من مستوى 25 دولاراً للبرميل مع تراجع المخاوف من عمل عسكري وشيك ضد العراق، علماً أن السعودية كانت قد تعهّدت بتعويض النقص في إمدادات النفط العالمية الذي قد ينتج عن أي تعطل في الصادرات العراقية، كما أن الأمين العام لمنظمة الأوبك أعلن أنه من المرجّح أن تعقد الأوبك اجتماعاً طارئاً في حالة حدوث هجوم على العراق وهو ما يشير إلى النية لزيادة جماعية في حصص الإنتاج في حالة انخفاض صادرات العراق.

وبالنسبة للتأثير الإيجابي المتوقع للتحسّن في أوضاع الاقتصاد العالمي على الطلب على النفط، فيبدو أنه سيبقى محدوداً هذه السنة على الأقل. وقد رأت وكالة الطاقة العالمية في تقريرها الشهري الأخير أن الطلب



أوبيك تجتمع في حزيران

أكّد وزير الطاقة والمناجم الجزائري، شكيب خليل، أن منظّمة الدول المصدّرة للبترول "أوبيك" ستعقد في حزيران/يونيو المقبل في فيينا (مقر المنظمة) إجتماعاً إستثنائياً لدراسة وضع سوق النفط العالمية وتقييم أثر القرارات التي ستتخذ للفصل الثاني من العام 2002.

وأوضح خليل الذي يترأس الوفد الجزائري في الندوة الوزارية لمنظمة "الأوبيك"، أن الإجتماع المقبل "سيقيّم ويدرس بشكل واضح اثر القرارات الأخيرة التي اتخذتها المنظمة والتي قلّصت بصفة شاملة حصصها بـ5 ملايين برميل يومياً خلال العام 2001" مشيراً إلى أن هذا الإجتماع سيسمح لنا بتحليل وضع سوق النفط وتطور كل عناصر السوق الرئيسية بدءاً من النمو الاقتصادي ووضع المخزون وسوق المصفين وخصوصاً سوق بورصة النفط التي تعدّ جد مضاربة".

واستطرد الوزير قائلاً: "إن الإجتماع سيمكّن بلدان "الأوبيك" من معرفة إذا ما يمكن بعث الاقتصاد ورفع الطلب على البترول ومدى احترام بلدان "الأوبيك" والمنتجين الأحرار لسوق متذبذبة أكثر فأكثر وأسعار متغيرة، مضيفاً بأن "كل هذه المعطيات وغيرها ستسمح لنا بتقرير رفع إنتاج "الأوبيك" خصوصاً أننا نترقب ارتفاع الطلب خلال فصل الصيف".

العالمي لم يستفد حتى الآن من بوادر الانتعاش الأولي في الاقتصاد الأميركي بل أن شحنات النفط إلى الولايات المتحدة في شهر كانون الثاني/ يناير الماضي، بقيت أقل من المستوى المسجّل في الشهر المماثل من 2001 بنسبة 4,4 في المئة، كما أن الوكالة خفضت توقعاتها بشأن نمو الطلب العالمي على النفط هذه السنة مرة أخرى ليصبح نحو 420 ألف برميل في اليوم وهو نمو محدود جداً مقارنةً مع السنوات السابقة. وفي هذا الوقت توقع تقرير صادر عن البنك الدولي أن لا يتعدّى نمو الاقتصادات الصناعية هذه السنة معدل 3 في المئة وهو ما لا ينبئ بطلب قوي على النفط في تلك الدول. ولا يجب هنا استبعاد أهمية الضغوط السياسية التي لم تزل منظمة الأوبك أو الدول الأساسية الأعضاء فيها تتعرّض لها من قبل الدول الصناعية والولايات المتحدة بشكل خاص لإبقاء أسعار النفط على مستوى منخفض جداً نسبياً الأمر الذي يسهم في إعادة انتعاش الاقتصادات الصناعية. فقد أعلن وزير الخزانة الأميركي أوائل شهر آذار/ مارس الماضي أن سعر النفط في الولايات المتحدة يجب أن يبقى ما بين 18 و25 دولاراً للبرميل كحدّ أقصى من أجل دعم نمو الاقتصاد العالمي، فيما رأى رئيس بنك الاحتياط الفيدرالي أن استمرار نمو الإنفاق الاستهلاكي الذي يشكّل ثلثي الاقتصاد الأميركي يحتاج إلى انخفاض أكبر في أسعار الطاقة. واستكملت إدارة معلومات الطاقة الأميركية هذا الموقف بالتحذير من أن أسعار النفط قد ترتفع أربعة دولارات في البرميل مع نهاية هذه السنة وتضعف الانتعاش الاقتصادي العالمي، إذا لم تزد منظمة الأوبك إنتاجها في النصف الثاني من السنة. وكل ذلك يعني أن المنظمة ستتعرّض لضغوط قوية مع نهاية الربع الثاني، عندما يتراجع الطلب على النفط مع انتهاء موسم الشتاء في نصف الكرة الشمالي، لرفع الإنتاج مجدداً وإبقاء سعر النفط منخفضاً نسبياً.

وفي كل ذلك، فإن التزام دول منظمة الأوبك بحصص الإنتاج المخفضة المقررة منذ بداية هذه السنة لم يزل غير مكتمل حتى الآن. فقد أعلنت المنظمة مؤخراً أن إنتاجها الإجمالي تجاوز الحد الأقصى المتفق عليه بواقع 779 ألف برميل في اليوم في شهر شباط/ فبراير الماضي. وكان حجم هذا التجاوز قد بلغ 1,3 مليون برميل في اليوم في شهر كانون الثاني/ يناير السابق. واستمرار هذه التجاوزات داخل المنظمة لن يشجّع الدول الأساسية الأخرى المصدّرة للنفط على الالتزام بتخفيضات الإنتاج التي اتفقت عليها مع المنظمة.

وفي الخلاصة يمكن القول في ضوء جميع العوامل المتحكمة بالسوق العالمية، أنه فيما أدّت السياسة التي اتبعتها منظمة الأوبك منذ بداية السنة إلى منع انهيار أسعار النفط، فإن معدل هذه الأسعار خلال السنة الحالية ككل سيبقى على الأرجح دون مستوى العام الماضي. ويبدو من الصعب في ضوء هذه العوامل أن يعود معدل سعر نفوط الأوبك إلى الحدّ الأعلى لمجال التقلّب المقبول، أي 28 دولاراً للبرميل. وهذا يعني أن إيرادات دول الأوبك النفطية ستسجّل انخفاضاً نسبياً إضافياً هذه السنة. وسينسحب ذلك بالطبع على دول الخليج التي انخفضت إيراداتها الإجمالية في العام الماضي إلى ما يقدّر بنحو 85 مليار دولار من 120 مليار دولار في العام 2000 أي بنحو 29 في المئة.

والموقف الأخير لمنظمة الأوبك بهذا الشأن، والذي نسب إلى مصدر بارز في دولة خليجية، أنها منحت العالم 300 مليار دولار من خلال هبوط الأسعار وساعدته على الانطلاق باقتصاداته. فهل يقتنع العالم وخصوصاً الدول الصناعية الكبرى بذلك؟■

حصص إنتاج منظمة الأوبك المطبّقة منذ بداية العام 2002

الدولة	حصة الإنتاج (ألف برميل/ اليوم)
المملكة العربية السعودية	7.053
إيران	3.186
فنزويلا	2.497
الإمارات العربية المتحدة	1.894
نيجيريا	1.787
الكويت	1.741
ليبيا	1.162
إندونيسيا	1.125
الجزائر	693
قطر	562
المجموع	21.700

البحيرة الوطنية للتأمين: نمو الأقساط بنسبة 8,5 في المئة

نادر توفيق القدومي

بلغت الأقساط المكتتبة لدى شركة البحيرة الوطنية للتأمين نحو 127,7 مليون درهم خلال العام 2001 مقابل نحو 117,7 مليوناً في العام 2000 أي بنسبة زيادة 8,5 في المئة.

وبلغت الإحتياطات الفنية المحتفظ بها نهاية العام الماضي 25,3 مليون درهم مقابل 25,6 مليوناً نهاية العام 2000. وبلغت الاحتياطيات الرأسمالية 74,9 مليون درهم مقابل 66,3 مليوناً في العام 2000 أي بنسبة زيادة 13,0 في المئة. وقدرت قيمة موجودات الشركة في العام 2001 بنحو 261,5 مليون درهم مقابل 224,4 مليوناً العام 2000 أي بزيادة نسبتها 16,5 في المئة. أما قيمة الموجودات المتداولة فبلغت 111,3 مليون درهم العام الماضي.

أما صافي استثمار الشركة في العقار والمباني فبلغ 46,4 مليون درهم بعد احتساب الاستهلاك السنوي في حين بلغ الاستثمار في الأسهم 34,2 مليوناً.

وقدر حجم المطلوبات المتداولة للعام 2001 نحو 61,3 مليون درهم في حين بلغت السيولة النقدية لدى الشركة 36,6 مليوناً. أما مصروفات الشركة العمومية والإدارية فسجلت العام الماضي ارتفاعاً بنسبة 7,2 في المئة من 9,5 ملايين درهم في العام 2000 إلى 10,2 ملايين في العام 2001. إلا أن نسبة المصاريف العمومية والإدارية إلى إجمالي أقساط التأمين المكتتبة انخفضت إلى 8 في المئة.

وبلغ صافي أرباح الشركة الفنية من عمليات التأمين العام المنصرم 18,5 مليون درهم، فيما بلغت أرباح الاستثمارات 3,1 ملايين درهم. أما صافي الأرباح القابلة للتوزيع فبلغ 27,8 مليون درهم.

إنقاص الوزن في مستشفى دلّه

تمّ في مستشفى دلّه في الرياض عرض تناول استخدام أحدث طريقة لتقليل الوزن. جاء ذلك في مؤتمر صحفي ترأسه البروفسور **فرانكو ففريتي** رئيس قسم الجراحة في جامعة فينيسيا في إيطاليا.

ويتمّ ذلك عن طريق عملية ربط المعدّة بالمنظار بحيث يتمكن المريض من إنقاص الوزن بنحو 20 كيلوغراماً، وهذه تجري للذين يعانون من زيادة في الوزن لا تقل عن 35 كيلو.

محمد أبو اليزيد

ورد سهواً في العدد الخاص من "الاقتصاد والأعمال" الصادر في آذار/مارس 2002 (صفحة 38) حول صناعة التأمين في العالم العربي أن **محمد بن اليزيد** هو مدير عام شركة التأمين الأهلية في مصر، والصحيح هو **محمد أبو اليزيد** ويشغل منصب رئيس مجلس الإدارة.

التأمين الصحي لمنسوبي "اليمامة"

جدّدت الشركة العالمية المتحدة المحدودة (وكلاء ومستشارو تأمين) عقد التأمين الصحي لمنسوبي مؤسسة اليمامة الصحفية وعائلاتهم.

وتمّ هذا التجديد للسنة الثالثة على التوالي لدى الشركة الوطنية للتأمين التعاوني في السعودية.

أوراكل إنشورنس: أدوات تأمين استثماري

طرحت شركة أوراكل إنشورانس بروكرز نظاماً جديداً للتأمين الاستثماري طويل المدى، كبادرة جديدة في سوق التأمين في دولة الإمارات.

يهدف النظام الجديد وهو عبارة عن حزمة من التأمينات إلى توفير حلول متكاملة للعملاء ومن بينها تأمينات طويلة الأمد أضافتها الشركة إلى لائحة خدماتها وأدوات استثمارية وأنواع أخرى من التأمين خلال فترة التقاعد وتمويل الدراسة الجامعية.

وقالت **سونندا كيكلا** المديرة العامة لشركة أوراكل انشورنس بروكرز "أن بعض الأدوات التأمينية التي توفّرها الشركة محدودة التداول في السوق المحلية ويتمّ استقدامها من شركات إعادة التأمين، كما أن بعض هذه التأمينات غير متداولة في السوق المحلية نظراً لما تتطلبه من خبرة غير متوفرة في دول التعاون الخليجي".

وأشارت إلى أن سوق التأمين المحلي تركّز على التأمينات قصيرة المدى التي تراوح فترتها بين العام والخمسة أعوام، كما أن سوق التأمينات طويلة المدى كالتأمينات الاستثمارية وتأمينات التقاعد، ضعيفة نسبياً".

الأردن: أقساط جديدة للتأمين الإلزامي للسيارات

أقرّ مجلس الوزراء الأردني مؤخراً تعليمات أقساط التأمين الإلزامي للسيارات ومسؤولية شركة التأمين.

وقال مدير عام هيئة تنظيم قطاع التأمين في الأردن د. **باسل هنداوي**: "إن إقرار هذه التعليمات، جاء بعد استكمال الدراسات اللازمة لتحديد أقساط التأمين الإلزامي للسيارات ومسؤولية شركة التأمين الناجمة عن استعمالها، بشكل عادل ومتوازن لجميع الأطراف". وتشتمل هذه التعليمات على أربعة جداول تتضمن الأسس القانونية لمسؤولية شركة التأمين عن الأضرار التي يغطيها النظام.

وأوضح **هنداوي** "بأن سد الثغرات القانونية التي كان يعاني منها نظام التأمين الإلزامي السابق وتوسيع غطاء التأمين حسب النظام الرقم 32 لسنة 2001 ورفع حدود مسؤولية شركة التأمين عن الأضرار الجسمانية والمادية، اقتضى وضع أسس جديدة لاحتساب أقساط التأمين الإلزامي لتحقيق التوازن بين الأقساط المستوفاة وحدود مسؤولية شركة التأمين".



المؤتمر الـ 24 للإتحاد العربي للتأمين

الدعوة لتأسيس شركة إعادة قوية؟

مسقط – برت دكاش

احتلت المتغيّرات التي شهدها قطاع التأمين في العالم بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر 2001 حيزاً كبيراً من اهتمام المؤتمر العام الرابع والعشرين للاتحاد العام العربي للتأمين (آذار/ مارس 2002 في مسقط). وتحوّلت هذه المتغيرات إلى تحدٍّ جديد يضاف إلى جملة التحديات التي تواجهها صناعة التأمين العربية، لا سيما وأنه لم يكن من خيار أمام شركات التأمين العربية سوى القبول بالشروط المفروضة من قبل معيدي التأمين العالميين.

حضر المؤتمر، الذي انعقد تحت عنوان "التأمين العربي خدمة وتنافساً"، نحو 600 مشارك يمثلون شركات تأمين وإعادة تأمين وشركات وساطة عربية وعالمية.



من اليمين: الرئيس السابق للإتحاد جمعة سيف راشد بن بخيت
والرئيس الجديد ناصر بن سالم البو سعيدي وأمين عام الإتحاد عبد الخالق رؤوف خليل

المشهد يتكرر

لعلّ المفارقة الأبرز التي يمكن ملاحظتها خلال هذه الدورة للاتحاد العام العربي للتأمين، هي أن هذه المتغيرات العالمية الطارئة بعد أحداث أيلول/ سبتمبر المنصرم، تنضم إلى ثلاثة تحديات رئيسية مزمنة تواجهها صناعة التأمين العربية، وشكّلت منذ عامين، المحاور الأساسية للدورة الثالثة والعشرين التي انعقدت في أبو ظبي، والتي تتلخّص بالتالي: الشرذمة، التحرر والانفتاح العالمي والتقنيات الحديثة.

وتأتي هذه المفارقة لتدل على أن صفة "المراوحة" التي استخدمتها مجلة "الاقتصاد والأعمال" عنواناً لعددها الخاص والذي تزامن صدوره مع انعقاد المؤتمر، هي السمة التي يجوز إطلاقها على واقع صناعة التأمين العربية.

فالمؤتمر لم يأتِ، في عملية اختيار الموضوعات وفي جلسات العمل المتواضعة نسبياً مقارنة بحجم المشاركة العربية والأجنبية، بأي جديد، باستثناء الدعوة "بإلحاح" لقيام شركة إعادة تأمين قوية تدعمها الحكومات العربية القادرة على خدمة قطاع التأمين العربي، والمنافسة في الأسواق العربية خصوصاً بعد ما واجهته شركات التأمين الوطنية من تشدّد وشروط قاسية فرضها معيدو التأمين العالميون. إلا أنه، في المقابل، تكمن أهمية المؤتمر في الدرجة الأولى، سواء للمشاركين من شركات التأمين المباشر أو الإعادة، باللقاءات الجانبية خارج قاعة المؤتمر، التي غالباً ما تكون للتشاور بين الطرفين، إما لتمتين علاقة قائمة بينهما أو للبحث عن شركاء جدد محتملين وربما لتوقيع بعض العقود الجديدة.

واقع ومعوقات

إمتدّ برنامج المؤتمر على مدى ثلاثة أيام وتضمّن عدداً من الاجتماعات وورش العمل عرض خلالها لواقع القطاع في الدول العربية ولبعض الأرقام وما يواجهه من معوقات.

فحالة الشرذمة المتجسّدة في عدد الشركات المرتفع نسبياً والذي يتجاوز 350 شركة تأمين معظمها شركات عائلية، تعكس حقيقة تتمثل بأن قطاع التأمين العربي لا يزال صغيراً نسبياً، من حيث طاقته الاستيعابية والاحتفاظية ويعتمد بشكل كبير على شركات الإعادة العالمية. وهذا الواقع تتمّ ترجمته من خلال المنافسة القوية بالأسعار المستشرية في مختلف الأسواق العربية، والتي عجزت كل الجهود المبذولة حتى الآن من قبل الجهات الحكومية والهيئات التشريعية والمشرفة على أعمال

جانب من الحضور

الرقابة، عن إيجاد حلّ نهائي وجذري لها، فضلاً عن التنافس الحاصل على العمولات المثقلة بمصاريف التشغيل.

ويقابل صغر حجم القطاع، غياب الوعي لدى الفرد العربي لأهمية التأمين بحيث لا يتجاوز متوسط إنفاق الفرد العربي على التأمين في البلاد العربية 22 دولاراً، في حين لا تتعدى نسبة أقساط التأمين من إجمالي الناتج المحلي 0,8 في المئة، ما يدلّ على محدودية دور قطاع التأمين العربي كأحد مصادر تعبئة الأموال والادخار مقارنة بالدول المتقدمة.

ويعتبر فرع تأمين السيارات الأنشط في أسواق التأمين العربية إذ يستأثر بنسبة 33 في المئة من مجمل الأقساط، في حين أن تأمينات الحياة لا تزال متدنية رغم أنها تمثل 16,6 في المئة. إلا أن المؤشرات تدلّ على فرص كبيرة تزخر بها الأسواق العربية لنمو تأمينات الحياة، كما أن التأمين الصحي لم يتجاوز 6 في المئة من مجمل الأقساط. والتأمينات الزراعية لا تزال جد بدائية وتحتاج إلى جهود كبيرة لتنشيطها خصوصاً في الدول الزراعية.

وشدّد المؤتمرون على ضرورة تشكيل كيانات تأمينية قوية تؤمّن وفورات الحجم وتؤهّل الشركات المنافسة في الأسواق المحلية والعالمية في المرحلة المقبلة، مع أهمية إفادة شركات التأمين العربية من قيام السوق العربية المشتركة لزيادة التعاون والتنسيق في قطاع التأمين.

كما تطرّق المؤتمر إلى موضوع تكنولوجيا المعلومات وضرورة تسخير التطور الحاصل في هذا المجال في خدمة قطاع التأمين الذي يجب أن يترافق مع تنمية الموارد البشرية في الأقطار العربية كافة وتدريبها لتحقيق التقدّم المطلوب من جهة وإيجاد فرص عمل للشباب في مجال التأمين من جهة أخرى.

لقاءات لوجيستية

وتحدّث في الجلسة الافتتاحية أمين عام الاتحاد العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل** وممثل سوق التأمين العماني في مجلس الاتحاد **طاهر الحراكي**، ورئيس الاتحاد العام العربي للتأمين **جمعة سيف راشد بن بخيت**، ووزير التجارة والصناعة في السلطنة **مقبول بن علي سلطان**.

بدأت جلسة الجمعية العامة للاتحاد بتعيين **ناصر بن سالم البوسعيدي** رئيساً للاتحاد للعامين المقبلين، من ثم تم تشكيل اللجنة الإدارية للمؤتمر، وتقديم محضر المؤتمر العام الثالث والعشرون، وإعلان تشكيل مجلس الاتحاد للدورة 2002– 2004 مع عرض موجز لقرارات وتوصيات المجلس خلال الدورة السابقة مع اعتماد تعيين اللجان الخاصة بالمؤتمر إلى جانب عرض تقرير الأمين العام مع تقرير المجمع العربي لإعادة التأمين. كما تضمن اليوم الأول اجتماعات لجان المؤتمر ولجنة مناقشة تقرير الأمين العام واللجنة الثقافية واللجنة المالية.

وتضمّن اليوم الثاني للمؤتمر محاضرة حول التأمين الصحي ألقاها مدير عام الشركة العربية لإدارة النفقات الصحية في الأردن (ميديكا) د. **نذير الباتع** تحدث خلالها عن الوسائل والتكنولوجيا الحديثة المستخدمة في إدارة التأمينات الصحية اختصاراً للوقت والكلفة مع تقديم خدمة أفضل للمؤمن. ثم تحدّث **جورج قبان** من شركة الوسطاء المتحدون للتأمين عن تأمينات الغاز والطاقة والفرص المتاحة في هذا المجال في البلدان العربية. كما تناولت ورشة ثالثة موضوع "تأمينات السيارات– التسعير والاحتياطيات" قدمها الخبير الاكتواري **بتريك بايورن** من شركة أريج لإعادة التأمين. وبعد اجتماع مجلس الاتحاد للدورة الجديدة واجتماع لجنة صياغة قرارات وتوصيات المؤتمر، تمّ في اليوم الأخير مناقشة قرارات وتوصيات المؤتمر.

وتم أثناء انعقاد المؤتمر تقديم إحصائيات حول نتائج القطاع في عدد من أسواق التأمين العربية من بينها مصر، الأردن، الجزائر، سورية وسلطنة عمان.

الشركات العالمية تسلب الوطنية كوادرها


عبد الخالق رؤوف خليل

شدّد أمين عام الاتحاد العام العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل في الكلمة التي ألقاها في الجلسة الافتتاحية على أهمية التأمين كصناعة تساهم في تحقيق الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي من خلال عملية توزيع المخاطر، وفي مساهمته في النمو الاقتصادي والاجتماعي من خلال تكوين قاعدة ادخارية ضخمة.

وأشار إلى أن حجم الأقساط في العالم العربي لا يتجاوز 6 مليارات دولار موزعة على نحو 350 شركة تأمين وإعادة تأمين تعمل في الدول العربية منها 229 شركة منتسبة إلى الاتحاد العام العربي للتأمين.

واعتبر أن دخول الشركات العالمية إلى الأسواق العربية هو نتيجة لسياسة التحرّر التي اعتمدتها أسواق التأمين في 11 دولة عربية انضمت إلى منظمة التجارة العالمية، وقال بأن هذه الشركات مهتمة بالأسواق العربية لما تزخر به من إمكانات في قطاع التأمين سواء على مستوى الأفراد أو الممتلكات لافتاً إلى ما تتمتع به الشركات العالمية من قدرات مالية وتكنولوجيا متقدمة تخوّلها تقديم منتجات مبتكرة في مجال تأمينات الأشخاص، إضافة إلى خبراتها الفنية والتسويقية المدرّبة وشبكة الأعمال الواسعة التي تتمتع بها، وإلى كونها تنتمي إلى مجموعات عالمية تمنحها الدعم في مجالي أعمال التأمين وإعادة التأمين. ونبّه إلى أن هذه المعطيات تشكل عوامل جذب للكوادر العربية المدربة وبالتالي تؤدي إلى حرمان الشركات الوطنية منها وتحدّ من قدرة الأخيرة على المنافسة.

وقال خليل: "إن سوق التأمين العربية تمتلك العديد من نقاط القوة من أهمها، خلو المنطقة العربية من الكوارث الطبيعية وكون مفهوم المسؤولية بخاصة المسؤولية عن الإصابات الجسمانية في العديد من الدول العربية لا زال محدوداً، أضف إلى أن معظم المنشآت والمباني والأساطيل في البلاد العربية حديثة وبالتالي تحتاج إلى تأمينات".

وأشار الأمين العام إلى أن المتغيرات الاقتصادية التي تشهدها البلاد العربية كالتحرر الاقتصادي والخصخصة والعولمة ستؤدي مستقبلاً إلى الحد من تدخل الدولة في توفير العديد من الخدمات تاركة الأمر للقطاع الخاص. هذا الأمر يزيد من أهمية الدور الذي يمكن أن يلعبه قطاع التأمين في ظل تغير البيئة الاقتصادية والاتجاه نحو انفتاح الأسواق وما يتبعه من ظهور أعمال وأنشطة جديدة تلعب دوراً حيوياً في الحياة الاقتصادية وتحتاج إلى الحماية التأمينية.

وتطرّق إلى المعوقات أمام نمو صناعة التأمين من بينها غياب الوعي التأميني لدى الفرد العربي وافتقاره لمفهوم الادخار، مطالباً حكومات الدول بوضع خطة للتأثير على العادات الاستهلاكية لدى المواطن العربي.

سلطنة عمان

بلغ إجمالي أقساط التأمين المباشر نحو 51,5 مليون ريال عماني العام 2000 مقابل 49,7 مليوناً في العام 1999، أي بزيادة نسبتها 3,6 في المئة. وبلغت حصة شركات التأمين الوطنية 78,3 في المئة مقابل 21,7 في المئة للشركات الأجنبية في العام 2000.

ويستأثر فرع تأمينات السيارات بالحصة الأكبر من إجمالي أقساط التأمينات العامة بنسبة 60,7 في المئة، وتبلغ نسبة فرع الممتلكات 10,6 في المئة والنقل البحري 8,8 في المئة. أما مجمل التأمينات الأخرى فبلغت نسبته 19,8 في المئة.

وبلغ إجمالي تعويضات التأمين المباشر المدفوعة في العام 2000 لمجموع التأمينات العامة 37,6 مليون ريال و9,1 ملايين ريال لتأمينات الحياة.

وبلغت معدلات الاحتفاظ لمجمل فروع التأمين العام 39,5 في المئة لدى الشركات الوطنية في العام 2000 مقابل 35,3 في المئة العام 1999. ولدى الشركات الأجنبية 84 في المئة العام 2000 مقابل 86,4 في المئة العام 1999.

أما معدّلات الخسائر لمجمل فروع التأمينات العامة فبلغت 157,5 في المئة العام 2000 مقابل 107 في المئة العام 1999 لدى الشركات الوطنية، في حين بلغت لدى الشركات الأجنبية 75,3 في المئة العام 2000 مقابل 75,3 في المئة العام 1999.

وقدّر إجمالي حجم استثمارات شركات التأمين في العام 2000 بنحو 88,6 مليون ريال قدّرت حصة الشركات الوطنية منها بنحو 50,8 مليون ريال في حين بلغت حصة الشركات الأجنبية نحو 37,8 مليون ريال، كما بلغت حصة استثمارات التأمينات العامة 47,1 مليون ريال فيما بلغت استثمارات تأمينات الحياة نحو 41,5 مليون ريال.

سورية

بلغ مجموع التأمينات العامة في السوق السورية خلال العام 2000 نحو 3,8 مليارات ليرة سورية. وقدرت حصة فروع التأمين البحري والطيران بنحو 931,8 مليون ليرة وفروع غير البحري بنحو 2,7 مليار ليرة وفرع الحوادث والتأمينات الأخرى بلغت نحو 133,1 مليون ليرة سورية.

وبلغ حجم تعويضات التأمينات المباشرة في سوق التأمين السورية نحو 1,8 مليار ليرة لمجموع التأمينات العامة و3,1 ملايين ليرة عن فرع تأمينات الحياة.

وبلغ مجمل أقساط تأمينات الحياة الجديدة 1,1 مليار دولار، فيما بلغ إجمالي الأقساط السنوية المصدرة عن العمليات الجديدة 5,6 ملايين ليرة سورية فيما بلغت قيمة تأمينات الحياة السارية 8,8 مليارات ليرة والأقساط السنوية المصدّرة عنها نحو 31,2 مليون ليرة سورية.

أما مجموع الاحتياطات الفنية فبلغ في العام 2000 نحو 5,6 مليارات ليرة سورية فيما بلغ مجموع الاستثمارات 9,7 مليارات ليرة سورية، وقدّر حجم عائد الاستثمار بنحو 2,3 مليار ليرة.

الأردن

بلغ إجمالي أقساط التأمين المباشر لفروع التأمينات العامة في سوق الأردن 71,4 مليون دينار، وسجل فرع التأمين البحري (البضائع) 7,9 ملايين دينار أردني في العام 2000.

وحقّق فرع الحريق 10,6 ملايين دينار وفرع السيارات الإلزامي منه والتكميلي 44,4 مليوناً أي ما نسبته 62,2 في المئة من إجمالي الأقساط، فيما سجّل فرع الحوادث العامة نحو 8,0 ملايين دينار وتأمين الائتمان 295,9 ألف دينار.

وسجّل مجمل فرعي تأمينات الحياة والتأمين الصحي 46,1 مليون دينار في العام 2000، حيث حقق فرع الحياة 22,9 مليون دينار والصحي 23,2 مليوناً.

لبنان: نجم المؤتمر

كان لبنان نجم المؤتمر الـ 24 للاتحاد العام العربي للتأمين على أكثر من صعيد.

فعلى صعيد الوفد، كان لبنان صاحب الوفد الأكبر حيث ضمّ ممثلين عن نحو 25 شركة يتقدمهم رئيس جمعية شركات الضمان ابراهام ماتوسيان.

وعلى صعيد الضيافة، كان للبنان الحصة الأولى في التكريم، حيث دعت شركة "ناسكو" إلى حفلة عشاء ساهرة في فندق قصر البستان، كما أقامت شركة "ميدغلف" في الفندق نفسه مأدبة غداء حضرها نحو 300 شخص.

وعندما تمت تلبية دعوة لبنان لاستضافة الدورة الـ 25 للاتحاد في العام 2004، علا التصفيق في قاعة المؤتمر لفترة، ما حدا برئيس الجمعية ماتوسيان للتوجه بشكر خاص للحاضرين.

أما إجمالي أقساط إعادة التأمين المصدّرة لكافة فروع التأمينات العامة فقدر بـ 6,4 ملايين دينار، في حين قدّر إجمالي تعويضات إعادة التأمين لهذه التأمينات بـ 14,6 مليون دينار أردني. وبلغت القيمة الإجمالية لتعويضات التأمينات المباشرة في السوق الأردنية 67,7 مليون دينار، استأثرت فروع التأمينات العامة بـ 45,9 مليون دينار، وقدّرت حصة فرع السيارات بـ 35,1 مليوناً أي ما نسبته 76,3 في المئة. وقد بلغ مجمل تعويضات تأمينات الحياة 7,8 ملايين دينار والتأمين الصحي 13,9 مليوناً.

وبلغ مجموع الاحتياطات الفنية 152,8 مليون دينار محققاً بذلك نمواً نسبته 24,2 مليون دينار مقارنة بالعام 1999 حيث سجّل 122,6 مليوناً.

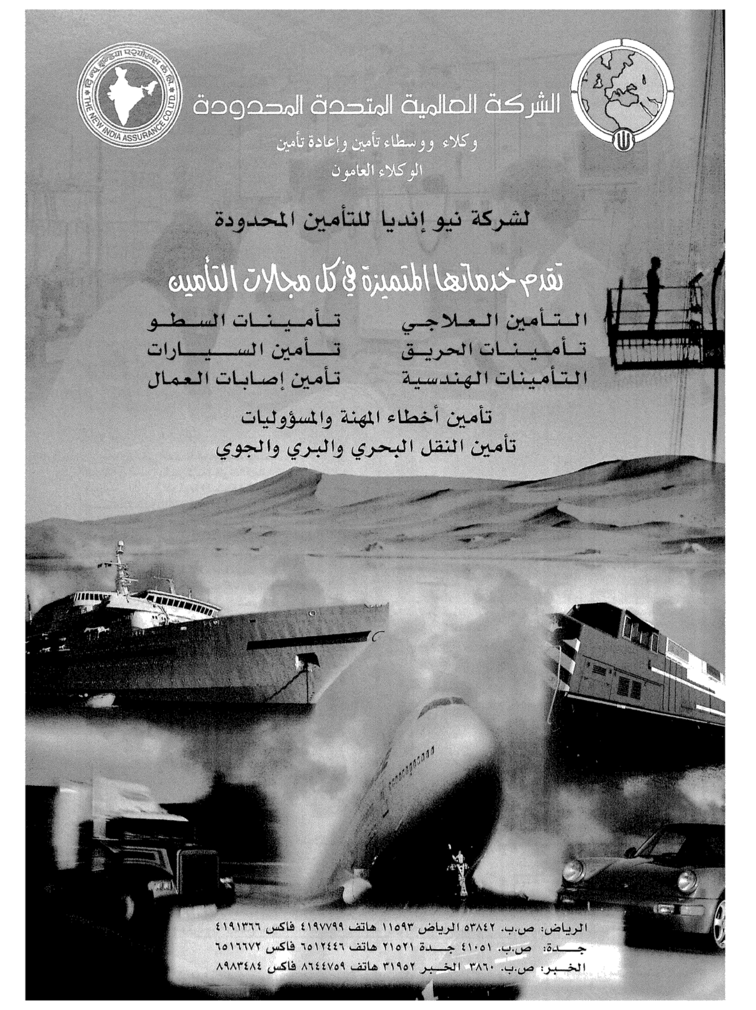
من جهة أخرى، بلغ مجموع استثمارات شركات التأمين في الأردن 87,3 مليون دينار مسجلاً تراجعاً نسبته 7,6 في المئة مقارنة بالعام 1999. أما العائد فسجّل أيضا تراجعاً بنسبة 45,2 في المئة من 4,2 ملايين دينار في العام 1999 إلى 2,3 مليون العام 2000.

مصر

حقّقت أقساط التأمينات العامة في السوق المصرية خلال العام 2001 زيادة نسبتها 2,6 في المئة مقارنة بالعام 2000 حيث بلغ إجمالي الأقساط المصدّرة نحو 1,4 مليون جنيه مقابل نحو 1,3 مليون جنيه في العام 2000.

واستأثر فرع السيارات بالحصة الأكبر من الأقساط بنسبة 33,4 في المئة أي ما مجموعه 478,7 ألف جنيه مصري. وحققت فروع الحوادث والتأمينات الأخرى 394,1 ألف جنيه أي 27,5 في المئة من إجمالي أقساط نشاط التأمينات العامة، فيما بلغ مجموع أقساط فروع التأمين البحري والطيران نحو 280,9 ألف جنيه أي ما نسبته 19,6 في المئة من إجمالي أقساط التأمينات العامة المحققة. أما صافي أقساط إعادة التأمين لفروع التأمينات العامة فبلغ 730,9 ألف جنيه. وبلغ صافي التعويضات المدفوعة لإعادة التأمين 395,3 ألف جنيه.

وبلغ إجمالي تعويضات التأمينات المباشرة لفروع التأمينات العامة في سوق التأمين المصرية نحو 816,0 ألف جنيه مسجّلة تراجعاً بنسبة 17,1 في المئة مقارنة بالعام 2000. أما مجموع تعويضات تأمينات الحياة فبلغ 523,8 ألف جنيه مسجلاً زيادة نسبتها 2,6 في المئة مقارنة بالعام الماضي،


THE NEW INDIA ASSURANCE CO. LTD.
الشركة العالمية المتحدة المحدودة
وكلاء ووسطاء تأمين وإعادة تأمين
الوكلاء العامون
لشركة نيو إنديا للتأمين المحدودة
تقدم خدماتها المتميزة في كل مجالات التأمين
التأمين العلاجي
تأمينات السطو
تأمينات الحريق
تأمين السيارات
التأمينات الهندسية
تأمين إصابات العمال
تأمين أخطاء المهنة والمسؤوليات
تأمين النقل البحري والبري والجوي
الرياض: ص.ب. ٥٣٨٤٢ الرياض ١١٥٩٣ هاتف ٤١٩٧٧٩٩ فاكس ٤١٩١٣٦٦
جدة: ص.ب. ٤١٠٥١ جدة ٢١٥٢١ هاتف ٦٥١٢٤٤٦ فاكس ٦٥١٦٦٧٢
الخبر: ص.ب. ٣٨٦٠ الخبر ٣١٩٥٢ هاتف ٨٦٤٤٧٥٩ فاكس ٨٩٨٣٤٨٤

300 مدعو في مأدبة ميدغلف

دعا رئيس مجلس إدارة شركة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين– ميدغلف لطفي الزين، في ختام أعمال المؤتمر، إلى مأدبة غداء في فندق قصر البستان على شرف الوفود المشاركة حضره أكثر من 300 رجل أعمال يمثلون شركات تأمين عربية وأجنبية.

وشاركت ميدغلف في المؤتمر العام الرابع والعشرين للاتحاد العام العربي للتأمين من خلال وفد برئاسة الزين، وضم أعضاء مجلس الإدارة ميشال أبو جمرة وفيصل ملك وعمر عويضة.



استقبال المدعوين



من اليسار: لطفي الزين وعقيلته، فيصل ملك وعقيلته، عمر عويضة، ميشال ابو حمزة وعقيلته، جايمز كنت (JamesKent)



طاولة رئيس جمعية شركات الضمان اللبنانية ابرهام ماتوسيان

حيث بلغت قيمة التعويضات 430,5 ألف جنيه. وبلغ مجموع الأقساط المصدّرة في هذا الفرع نحو 653,7 ألف جنيه مقابل 599,0 ألفاً في العام 2000 أي بنسبة زيادة قدرها 9,1 في المئة.

أما بالنسبة للاحتياطات الفنية في سوق التأمين المصرية فسجّلت ارتفاعاً نسبته 5,4 في المئة من 8,1 ملايين جنيه في العام 2000 إلى 8,5 ملايين جنيه العام 2001.

كما بلغ مجموع استثمارات شركات التأمين 12,5 مليار جنيه في العام 2001 مقابل 11,8 ملياراً في العام 2000، أي بزيادة نسبتها 5,4 في المئة، فيما سجل عائد الاستثمار نحو 1,0 مليون جنيه خلال العام المنصرم.

أما استثمارات صناديق التأمين الخاصة فبلغت 8,0 ملايين جنيه في العام 2000 مقابل 6,9 ملايين العام 1999 أي بنسبة زيادة 15,3 في المئة.

الجزائر

بلغ إجمالي أقساط التأمينات العامة المحقّقة في السوق الجزائرية نحو 18,4 مليار دينار جزائري في العام 2000 محققاً زيادة نسبتها 13,2 في المئة مقارنة بالعام 1999 حيث سجل 16,2 ملياراً. وحقّقت فروع التأمين البحري والطيران نحو 2,9 مليار دينار جزائري أي نحو 16 في المئة من مجمل الأقساط، فيما حقق فرع الحريق 3,5 مليارات دينار أي ما نسبته 19,0 في المئة والسيارات (إلزامي وتكميلي) نحو 8,1 مليارات، أي ما نسبته 44,2 في المئة من إجمالي الأقساط. أما الحوادث والتأمينات الأخرى فقد حققت 3,8 مليارات دينار أي بزيادة 20,6 في المئة.

أما صافي أقساط إعادة التأمين الصادر والوارد في نشاط التأمينات العامة في سوق الجزائر فبلغ 3,6 مليارات دينار و2,5 مليار دينار على التوالي.

على صعيد آخر، بلغ مجموع تعويضات التأمينات المباشرة لفروع التأمينات العامة وفرع تأمينات الحياة 12,5 مليار دينار بلغت حصة الأولى نحو 11,9 ملياراً أي بنسبة 95,5 في المئة مقابل 563,0 مليوناً لتأمينات الحياة أي بنسبة 4,5 في المئة من مجمل التعويضات. وحقق فرع الحياة إجمالي أقساط قيمتها 1,0 مليار دينار خلال العام 2000، أي بنسبة زيادة 19,2 في المئة مقارنة بالعام 1999 حيث حقق 904,0 مليون دينار.

أما إجمالي تعويضات إعادة التأمين للتأمينات العامة في سوق الجزائر فبلغ نحو 2,2 مليار دينار.

وبلغ مجموع الإحتياطيات الفنية لكافة أنشطة التأمين نحو 30,8 مليار دينار في العام 2000 مقابل 25,8 ملياراً في العام 1999، أي بنسبة زيادة 19,2 في المئة. أما مجموع استثمارات شركات التأمين فبلغ 39,2 مليار دينار مقابل 35,8 ملياراً في العام 1999 أي بنسبة زيادة 9,3 في المئة، فيما سجل عائد الاستثمار 3,7 مليارات العام 2000 مقابل 3,3 في العام 1999 أي بنسبة زيادة 13,7 في المئة. ■

شركة الملاحة العربية المتحدة

نتائج مرضية رغم تذبذبات الأسعار


عبدالله ماضي الماضي

انتكس قطاع النقل البحري العالمي منذ أواخر النصف الأول من العام 2001، وقد تكون هذه الانتكاسة مرشحة للمزيد من التأزم. يعود ذلك الى تضافر عوامل عدة في طليعتها انخفاض حركة الحمولات العالمية بسبب انخفاض التجارة الدولية، وارتفاع أسعار التأمين الذي زاد حدةً بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر، فأضيفت تعريفات جديدة لمناطق جغرافية معينة.

أدى ذلك الى منافسة كبيرة وتكسير أسعار بين شركات النقل العالمية، فساد تذبذب حاد في أسعار الشحن، مصدر الدخل الوحيد لأي ناقل بحري، وبالتالي تراجعت ربحية الشركات بنسب مهمة.

هل تتحوّل الانتكاسة الى أزمة؟ المعلومات تشير الى أنّ السفن الجديدة التي خرجت من المصانع أواخر العام الماضي أحيلت على الانتظار (من دون تشغيل) تلافياً لتكديس فراغات إضافية في الأسواق تؤدّي بدورها الى انخفاض أكبر في أسعار الشحن.

"الملاحة العربية المتحدة"

انعكست هذه الانتكاسة على ربحية شركة الملاحة العربية المتحدة، فتراجعت أرباحها الصافية بنسبة 25 في المئة، من نحو 40 مليون دولار العام 2000 الى نحو 30 مليوناً العام الماضي.

الشركة كانت تتوقّع الأسوأ نتيجة حدّة التذبذبات في قطاع النقل البحري العالمي، إلاّ أنّ ستراتيجيتها وخطوطها المتوسّعة جنّبتها المزيد من التراجع في الأرباح.

الرئيس التنفيذي والمدير العام **عبد الله ماضي الماضي** قال لـ"الاقتصاد والأعمال" أنّ ستراتيجية شركة الملاحة العربية المتحدة تقوم على تقديم خدمة ممتازة للعملاء ويُعتمد عليها على مدار الأسبوع. فالشركة تؤمّن خدمة أسبوعية من والى جميع أنحاء العالم وخصوصاً الأسواق الرئيسية أي أوروبا وآسيا والشرق الأوسط والولايات المتحدة.

تحالف ستراتيجي

تتطلّب هذه الستراتيجية القوية والمتوسّعة أسطولاً كبيراً من السفن ومعدلاً عالياً للتشغيل، وهذا هو بالتحديد الارتكاز الأساسي للشركة في شق الحاويات أو خدمة الحاويات.

فبعد أن وظّفت الشركة السفن الجديدة بدءاً من العام 1998، بعد انتظام هذه السفن فعلياً كسفن كاملة الخدمة ابتداءً من العام 1999، لم تعد للشركة أية مشكلة في ما يتعلق بتوفير الخدمة الأسبوعية المنتظمة على



الأسواق الرئيسية المذكورة.

وكان لدخول الشركة العام 1997 في التحالف الدولي "United Alliance" – وهو تجمّع للتشغيل المشترك يضم سناتور لاين الألمانية وهاينغنغ الكورية – دور أساسي في توثيق العلاقة بالعملاء وتأدية خدمات النقل البحري في مناطق جغرافية عدة في العالم وبشكل منتظم عبر فتح مجالات التعاون والتكامل بين أعضاء التجمّع، ما انعكس بالطبع على كفاءة التشغيل والأداء والربحية.

ويؤكد الماضي أنّ دخول شركة الملاحة العربية المتحدة في United Alliance ساهم بزيادة قدراتها التنافسية وتعزيز خدماتها في الأسواق العالمية وحتى عبر الهادئ:"لقد اشترينا فراغات على سفن التجمّع أسبوعياً من والى الساحل الشرقي للولايات المتحدة وأوروبا. هذا مع احتمال شراء فراغات، في الوقت المناسب وتبعاً للتسعيرة، على سفن التجمّع من والى الساحل الغربي الأميركي خصوصاً أنّ United Alliance يعتزم ربط الساحل المغربي بآسيا والمتوسط وأوروبا".

الأسواق الرئيسية للشركة هي أوروبا والشرق الأقصى، ونسبة التشغيل عليها هي الأعلى وخصوصاً في ما يتعلّق بحمولات الحاويات. وعلى خط السوق الأميركية، تؤدّي الشركة خدمة أسبوعية منتظمة عن طريق شركائها في التجمّع حيث تشتري شركة الملاحة العربية المتحدة فراغات (550 فراغاً أسبوعياً) على سفن هذه الأخيرة سواء للصادر أو الوارد الأميركي.

"هذه هي ميزة التجمعات التشغيلية العالمية: شراء فراغات على سفن الشركاء وبالعكس أي من دون الحاجة الى شراء سفن جديدة وتشغيلها على خطوط معينة. وهذا يأتي من باب ترشيد الأصول، حيث هدف أي تجمّع، تقليل عدد السفن المشغّلة على خطوط معينة، وتحقيق أعلى نسب تشغيل ممكنة".

تحرير التجارة العربية

من الطبيعي أن تتأثر شركة الملاحة العربية المتحدة ايجاباً (كما قطاع النقل البحري العربي عموماً) بالانفتاح التجاري العربي – العربي الذي يخطو خطوات واعدة ولو متأنية وخجولة مع بداية تطبيق اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى؛ وكذلك بالانفتاح التجاري العربي – العالمي مع دخول غير دولة عربية في منظمة التجارة العالمية ونادي الشراكة الأوروبية – المتوسطية. هذا مع ضرورة اقامة شبكة تعاون وتكامل تربط المرافئ العربية للنهوض الفعلي بقطاع النقل البحري العربي.





في ذلك يقول الماضي أنّ توجّهات منظمة التجارة العالمية ومنطقة التجارة الحرة العربية تخلق أسواقاً وفرصاً كبيرة للناقل البحري الذي في النهاية يوظّف سفنه وخطوطه على الأسواق التي فيها استقرار في تدفّق السلع بالاتجاهين. ويضيف أنّ توزيع وجدولة السفن والرحلات يعتمدان على تواجد الحمولات وتدفّقها، ويبقى الشق العربي على هذا المستوى محدوداً لأن ليس هناك تجارة بينية عربية قوية تحتّم تشغيل سفن عملاقة.

وعليه اعتمدت الشركة منذ العام 1993 على "نمطية التغذية" في خدمتها للأسواق العربية، حيث تقوم سفنها الصغيرة (حمولتها من 500 الى 1000 حاوية نمطية) بنقل الحمولات من والى مراكز تجميع رئيسية في المنطقة، تمرّ بها السفن العملاقة التي كلما قلّت أيام رحلتها كلّما قلّت تكلفتها. "فعنصر أساسي مثل هذا – أي السفن العملاقة – كلّما غطّى عدداً أقل من الموانئ كلّما يكون أكثر فائدة وربحية. السفن الكبيرة تأتي الى ميناء أو إثنين في المنطقة وتفرّغ الحمولات للموانئ المجاورة بما فيها الهند وباكستان وتستمر في رحلتها. والسفن الصغيرة تأخذ هذه الحمولات للمرافئ المجاورة وتأتي منها بحمولات أخرى تنقلها الى مراكز التجميع التي تمرّ بها السفن الكبيرة".

مكّنت نمطية التغذية الشركة من تشغيل أصولها المتقادمة (السفن الصغيرة والقديمة بحجم 800 الى 1200 حاوية)، وكذلك تحقيق أعلى معدلات تشغيل الأسطول مع تقليل عدد أيام رحلات السفن العملاقة لديها، ما عزّز قدراتها التنافسية في الأسواق.

خدمة MIX

في نهاية العام 1998، قدّمت الشركة خدمة MIX من المتوسط الى الخليج والشرق الأوسط الى شبه القارة الهندية. خدمة MIX أسبوعية تقوم بها 7 سفن متوسطة (بحمولة 2000 حاوية)، وهي لا تشمل جميع مرافئ المتوسط بل فقط الموانئ الفرنسية والاسبانية والايطالية جنوب المتوسط، حيث أقامت الشركة نقطة تجميع جنوب ايطاليا. واتفقت الشركة مع مغذّين محليين (يملكون سفناً بحمولة 500 – 700 حاوية) لموانئ شرق المتوسط وكذلك لموانئ شمال أفريقيا (تونس، الجزائر والمغرب). ويشير الماضي الى أنّ أية صادرات وواردات من والى الدول العربية في شمال أفريقيا وشرق المتوسط يأتي بها المغذون من والى نقطة التجمّع في ايطاليا، وتقوم سفن شركة الملاحة العربية المتحدة بنقلها سواء الى أميركا أو أوروبا أو الخليج أو باكستان وغيرها في شبه القارة الهندية وبالعكس.

الحمولات العامة

أخيراً، شركة الملاحة العربية المتحدة من الشركات العالمية القليلة التي تقدّم خدمة الحمولات العامة (General Cargo)، أي الحمولات التي لا تأتي في الحاويات كالأنابيب ومعدات الكهرباء والنفط والغاز ومحطات تحلية المياه وغيرها.

وعلى الرغم من أنّ الحمولات العامة انحدرت عما كانت عليه في حقبات السبعينات والثمانينات، استمرت الشركة بتقديم هذه الخدمة، مع العلم أنّ أسطولها لهذا النمط انخفض من 40 سفينة في الماضي الى 19 سفينة الآن وفقاً لأوضاع السوق. ويقول الماضي "خطتنا تقضي بالاستمرار في تقديم خدمة الحمولات العامة لأنّ الشركة مملوكة من ست دول خليجية هي: الإمارات، البحرين، السعودية، العراق، قطر والكويت، ولدى هذه الدول المالكة مشاريع عملاقة في قطاعات البترول والغاز والكهرباء وتحلية المياه... ونحن نقدّم هذه الخدمة أيضاً للبرازيل والأرجنتين وجنوب أفريقيا وعدد من الدول الأوروبية".■

دريد عوده

فنادق Six Continents: توسّع في أوروبا والشرق الأوسط



أعلنت شركة Six Continents Hotels عن برنامج استثمار لتوسيع عملياتها في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، وهي أعلنت في نهاية العام المالي (2001/9/30) عن انضمام 69000 غرفة لمجموعات فنادقها في الفترة المقبلة منها 20300 في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

ويضمّ برنامج توسّع الشركة هدفين: الأول، توزيع فنادق ومنتجعات هوليداي إن واكسبرس باي هوليداي إن في أسواق الدول الرئيسية في أوروبا الغربية، والثاني، تطوير فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال وكراون بلازا في الوجهات السياحية في الشرق الأوسط وحول العالم، ومنها منتجع كراون بلازا شرم الشيخ في مصر الذي افتتح في تموز/ يوليو الماضي، وفندق وأبراج انتركونتيننتال وارسو الجديد في بولندا المقرر افتتاحه ربيع العام 2003، ومنتجع افروديت انتركونتيننتال في قبرص الذي يفتتح في ربيع العام 2003.

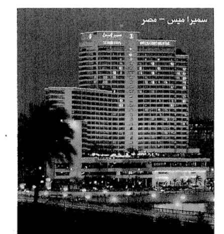
وكانت الشركة أعلنت عن تخصيص 450 مليون دولار لتجديد وتحديث فنادقها حول العالم تشمل فنادق انتركونتيننتال في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا وتضمّ فنادقها: في مدريد، روما، كان، باريس، مالطا وكولون.

أمّا فنادق ومنتجعات كراون بلازا (45 منشأة) فتشهد تطويراً أيضاً في عدد من المدن الرئيسية في أوروبا والشرق الأوسط. ومن الفنادق المرتقب افتتاحها هو كراون بلازا بيروت.

أمّا مجموعة فنادق هوليداي إن فتعزز نموّها من خلال شراء مجموعة فنادق بوستهاوس مقابل 810 ملايين جنيه ليرتفع عدد فنادق هذه المجموعة إلى 100 فندق.

من جهة أخرى، أعلنت شركة Six Continents Hotels عن تحالفها مع مصر للطيران في طرح حملة رئيسية هدفها الرئيسي تعزيز الإقبال السياحي. وقال رئيس الشركة الإقليمي **ريمون خليفة**: "على الرغم من جميع التقلبات التي يشهدها العالم تبقى مصر دائماً وجهة سياحية جذّابة".

وقال **محمود حامد**، نائب الرئيس للقطاع التجاري لشركة مصر للطيران: "تعدّ مصر إحدى أكثر وجهات السفر جاذبية للسائحين في العالم، حيث تزخر بكمّ هائل من المعالم الأثرية والتاريخية، وبناءً عليه، طرحت "سيكس كونتينانتس" عروضاً خاصة في 7 فنادق منتشرة على ضفاف النيل وريفييرا البحر الأحمر، كما قدمت مصر للطيران أسعاراً خاصة للرحلات القادمة إلى مصر. وتضمّنت العروض أسعاراً خاصة تبدأ بـ 30 دولاراً، وتقرر تمديد فترة العروض هذه لغاية نهاية حزيران/ يونيو المقبل".



ويستعدّ فندق سميراميس انتركونتيننتال القاهرة لاستضافة حفل جوائز الامتياز (الأوسكار) في صناعة الفنادق الإقليمية التي ستُقام في نيسان/ أبريل الجاري، وسيستغل الفندق المناسبة لعرض أحدث تجهيزاته العصرية المخصصة للمؤتمرات والاجتماعات الدولية ووفود الشركات والمناسبات الاجتماعية، كما سيسلّط الأضواء على مصر كوجهة سياحية وأعمالية جذّابة.

على صعيد آخر، أعلن انتركونتيننتال العين مؤخراً عن تدشين مشروع قرية سياحية بلغت تكلفتها أربعة ملايين دولار أميركي. وقد قامت المؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق الشركة المالكة للفندق بهذا المشروع بهدف استقطاب السيّاح من داخل الإمارات ومن دول الخليج المجاورة.

يتضمّن المجمّع 22 شاليهاً مجهّزة بأحدث المعدات والتسهيلات التي صممت خصيصاً للعائلات المحلية والخليجية التي تسعى إلى قضاء إجازة هادئة ومريحة في أحضان الطبيعة، كما يركّز المشروع على شريحة مربحة في سوق السياحة في الخليج، لذلك فمن المتوقّع أن يدرّ عائدات مهمة في الأعوام القليلة المقبلة.

وقد شرح **عبد الله الرميثي**، المدير العام للمؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق الشركة المالكة للفندق قائلاً: "لقد قمنا بالاستثمار في هذا المشروع بعد دراسة دقيقة واستطلاع موسّع للأرباح المتوقعة".

وقد أطلق انتركونتيننتال العين مؤخراً حملة لترويج القرية السياحية للسيّاح الخليجيين مستفيدة من توافد هؤلاء إلى الإمارات لقضاء إجازاتهم. يذكر أنّ قطاع السياحة المحلية يشهد في الأعوام الأخيرة إقبالاً متزايداً من قبل السائحين الخليجيين الذين يرون في الإمارات العربية المتحدة بديلاً للولايات المتحدة وأوروبا. ■

مجموعة الشقق الفندقية في دبي



الاجتماع ويبدو الحايك (الثالث من اليمين)

استضاف **موسى الحايك** مدير عام مركز وريزدانس البستان للشقق الفندقية المفروشة الاجتماع التمهيدي لمجموعة الشقق الفندقية الفاخرة في دبي، بصفته منسّقاً للمجموعة.

جرى خلال الاجتماع مواضيع تتعلّق بالسياحة لا سيما لجهة المحافظة على ديمومة التفاعل بين الفنادق وقطاع السياحة.

تصنيف بريطاني لمعرض فنادق دبي



جانب من المعرض

أعلنت هيئة تطوير التجارة البريطانية الحكومية (تريد بارتنرز يو كيه)، مؤخراً، عن قيام الحكومة البريطانية بتصنيف معرض فنادق 2002 ضمن أفضل عشرة معارض فنادق في العالم، كما وافقت الحكومة البريطانية على توفير منح للشركات المسجّلة في بريطانيا المشتركة في المعرض خلال العامين المقبلين.

ويقام معرض فنادق 2002 تحت رعاية الفريق أول سمو الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** ولي عهد دبي وزير الدفاع رئيس دائرة ترويج التجارة والسياحة في دبي، خلال الفترة من 20 إلى 22 أيار/ مايو المقبل في مركز المعارض الدولي في مطار دبي.

وقالت **جوان ايفنز** مديرة ستريملاين للتسويق، الشركة المنظمة للمعرض: "إنّها أنباء سارة. ان لبريطانيا روابط وعلاقات تجارية رئيسية وثيقة في دول الشرق الأوسط، كما أنها لاعب دولي أساسي في تزويد منتجات ومستلزمات صناعة الفنادق، وإن المنح التي ستوفرها الحكومة البريطانية ستشكّل حافزاً قوياً يشجّع بعض أبرز الشركات البريطانية الرائدة للمشاركة في المعرض، ليس في العامين المقبلين فحسب، بل على أساس مستمر".

جائزة دبي للجودة لفندق ريتز كارلتون

أضاف فندق ريتز كارلتون دبي جائزة دبي للجودة لقطاع الخدمات إلى جوائزه العديدة. وتبرز أهمية هذه الجائزة بشكل مميّز، خصوصاً وأنّ الفندق العريق ينظّم 100 ساعة تدريب لكل موظف تظهر نتائجها في كل تفاصيل الخدمات التي يقدمها.

وتولى الشيخ **فهد بن راشد** ولي عهد دبي تسليم الجائزة التي تعبّر عن التفوّق في الأداء والجودة لمدير عام الفندق **باسكال برتراند**. وشملت الجوائز فئات عدة منها القيادة والتخطيط الستراتيجي والعملاء والسوق والمعلومات والتحاليل، والتركيز على الموارد البشرية ونتائج الإدارة والأعمال.

هرتز الإمارات: فرع في مطار أبو ظبي

افتتحت هرتز الإمارات العربية المتحدة فرعاً جديداً في مطار أبو ظبي الدولي، لتفي بمتطلبات رجال الأعمال والسيّاح والزائرين القادمين عبر المطار من جميع أنحاء العالم.

وتأتي هذه الخطوة كجزء من ستراتيجية هرتز الإمارات التي تعدّ قسماً تابعاً لمجموعة الفطيم، الرامية لتوسيع خدماتها في جميع أنحاء الدولة. وبافتتاح الفرع الجديد، أصبح عدد فروع هرتز في الدولة تسعة فروع.

ويعدّ افتتاح فرع هرتز في مطار أبو ظبي الدولي جزءاً من خطط هرتز العالمية التي تعدّ أكبر شركة تأجير سيارات في العالم، لتوسيع عملياتها وخدماتها في الشرق الأوسط. ويقدم الفرع الجديد في صالة القادمين، مجموعة متكاملة من خدمات تأجير السيارات، ويستخدم لهذه الغاية أسطولاً يضمّ أحدث طرازات السيارات العصرية.

من جهة أخرى أعلنت هرتز الإمارات عن تقديم 500 ميل مجاناً لأعضاء برنامج الطيران المتكرر لنادي الصقر الذهبي في طيران الخليج في كل مرة يستأجرون سيارة من هرتز، وأبرمت هرتز اتفاقية في هذا الصدد مع طيران الخليج التي تتخذ من مطار أبو ظبي الدولي مركزاً رئيسياً ثانياً لها، وتقدم أيضاً أميالاً جوية لمعظم برامج الطيران المتكرر الرئيسية.





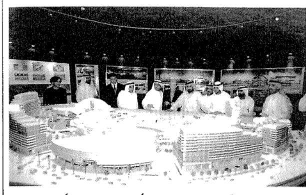
وأعلنت هرتز العالمية عزمها طرح موقع شبكي للحجوزات لوكلاء السياحة والسفر وذلك باستخدام نظام المبيعات المشترك X-Tant.

التصميم النهائي لمشروع "دبي فستيفال سيتي"

اعتمد الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم ولي عهد دبي التصميم النهائي لمشروع "دبي فستيفال سيتي" بعد مضي عام على الإعلان عن فكرة المشروع الضخم، الذي تعمل على تنفيذه شركة الفطيم للاستثمارات.

واعتمد الشيخ محمد المشروع الذي يعدّ بمثابة "مدينة داخل مدينة" بعد استعراض نموذج مصغّر للمشروع والمخطط النهائي للمرحلة الأولى خلال زيارته للمعرض الخاص بالمشروع الذي نظّمه **عبد الله الفطيم** مؤخراً على متن السفينة الراسية في خور دبي.

وتهدف شركة الفطيم للاستثمارات، التي تعدّ جزءاً من مجموعة الفطيم، من خلال إطلاقها لمشروع "دبي فستيفال سيتي" إلى بناء معلم بارز يضفي أبعاداً جديدة على قطاع الترفيه والسياحة في دبي والمنطقة. وتعدّ "دبي فستيفال سيتي" مشروعاً عقارياً يمتد بطول 4 كيلومترات تقريباً بمحاذاة خور دبي ابتداءً من جسر القرهود. ومن المقرر أن يصبح المشروع أحد الوجهات الرئيسية في المنطقة التي ستستقطب الزوّار والمقيمين. ويتكوّن المشروع من مراكز تسوّق ومطاعم ومراكز لرجال الأعمال ومركز فخم للترفيه، إضافةً إلى مكاتب ووحدات سكنية وفنادق. ومن المتوقّع إنجاز المرحلة الأولى من المشروع في بداية العام 2005.



الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم يستعرض نموذجاً عن المشروع مع عبد الله وعمر الفطيم

من جهة أخرى، تمّ استكمال أعمال الإنشاءات الخاصة بتشييد أكبر لوحة إعلانات في الشرق الأوسط على موقع "دبي فستيفال سيتي".

وتمّ تصميم لوحة الإعلانات الضخمة، التي تبلغ مساحتها 3800 متر مربّع، خصيصاً لعرض مشروع دبي فستيفال سيتي المتعدد الأغراض والمقرر أن يصبح أحد المعالم البارزة في مدينة دبي والذي يمتد بطول 4 كيلومترات بمحاذاة خور دبي ابتداءً من جسر القرهود.

ويبلغ طول اللوحة 65 متراً وارتفاعها 24 متراً مع توفّر إمكانية رؤيتها من أي جهة عند الاقتراب من جسر القرهود.

دبي: فنادق متروبوليتان مراكز للأحداث المهمة



لقطة تذكارية للمؤتمرين

استضاف فندق ومنتجع متروبوليتان الشاطئ مؤتمر اتحاد المصارف العربية الذي انعقد برعاية محافظ بنك الإمارات المركزي.

ويواصل فندق متروبوليتان بالاس في دبي استضافة الأحداث المهمة، حيث توفّر قاعة الحمرا وأربع قاعات أخرى كل ما يحتاجه رجال الأعمال لاجتماع ناجح.

وكان فندق متروبوليتان ديره استضاف دائرة الموارد البشرية لطيران الإمارات في حفل غداء في مطعم الرفة.

تونس: افتتاح منتجع هوليداي إن حمامات

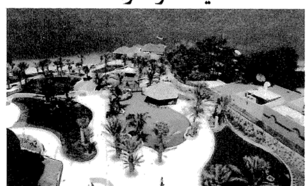


انضمّت وجهة جديدة لوجهات شركة Six Continents Hotels، بافتتاح أول منشأة هوليداي إن في تونس. ويتألف منتجع هوليداي إن حمامات الجديد الذي تملكه سوسيتي لا بيه وهي قسم تابع لمجموعة بولينا الرائدة في صناعة السياحة التونسية، من 213 غرفة قياسية، 32 غرفة عائلات، 19 غرفة فخمة و12 جناحاً صغيراً، ويشكّل جزءاً من منتجع حمامات الياسمين الفخم.

وستستخدم شركة Six Continents Hotels الأكثر انتشاراً حول العالم والتي تدير وتشرف على امتياز أكثر من 3260 فندقاً وأكثر من 514000 غرفة ضيوف في نحو 100 دولة ومنطقة حول العالم، شبكتها العالمية لمنتجع هوليداي إن حمامات ومعالم الجذب السياحي والتجاري في تونس.

وقال **ديفيد اتكنسون**، مدير منطقة المبيعات والتسويق لمجموعة فنادق هوليداي إن في شركة Six Continents Hotels الشرق الأوسط وأفريقيا: "ستستفيد تونس من إمكانياتنا في جذب رجال الأعمال والسائحين المسافرين ووفود الشركات والمؤتمرات، بمساندة نظام حجوزاتنا العالمي وشبكة فنادقها ومكاتب الحجوزات الدولية".

شيراتون أبو ظبي: تحديث الغرف والصالات



يشهد فندق شيراتون أبو ظبي عملية تحديث كافة الغرف والأجنحة الـ259 ومضاعفة المساحة المخصصة للحفلات والمآدب وإنشاء مدخل جديد واستحداث ردهة المطاعم.

وتبلغ كلفة التحديث الشاملة نحو 100 مليون درهم، وتأتي هذه العملية بعد الانتهاء من إنشاء "منتجع شيراتون النخيل".



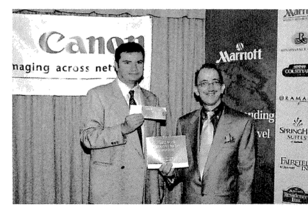
الشيف دانيال مايور

وقال مدير عام الفندق **أحمد خليفة** أن الفندق سيبقى مفتوحاً خلال عملية التحديث.

من جهة أخرى، ارتقت فنادق شيراتون العالمية من المركز السابع إلى الثالث في فئة الفنادق الراقية حسب استفتاء مجلة "بيزنس ترافل نيوز"، وتفوّقت العلامة التجارية الأخرى "فور بوينتس" على فنادق أخرى. وقال **فيليب قسيس**، النائب الأول للرئيس ومدير عمليات مجموعة ستاروود في أفريقيا والشرق الأوسط: "فخورون جداً بأداء علاماتنا التجارية وقد أنفقنا الكثير من الأموال في عمليات تحديث فنادق شيراتون وتحسين مستوى الخدمات".

من جهة أخرى، تمّ تعيين السويسري **دانيال مايور** في منتجع شيراتون الجميرة للإشراف على جميع عمليات الطبخ وهو يتمتع بخبرة 20 عاماً...

ماريوت: جولة ترويج في السعودية



من اليمين: سمير دقاق وميشال صباغ

نائب رئيس ماريوت للمبيعات العالمية للولايات المتحدة والشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا **سمير دقاق** ترأس وفداً يضمّ فريقي المبيعات في ماريوت وطيران الإمارات وقام بجولة في السعودية.

وقال **دقاق** أن الغاية كانت فرصة العمل في بعض المدن، مشيراً إلى أنّ ماريوت الرياض افتُتح في 1979 ومن ثم تمّ افتتاح ماريوت جدّه وقريباً ماريوت المدينة المنورة. وتضمّ مجموعة ماريوت حالياً 19 فندقاً في المنطقة، ومن المنتظر افتتاح 7 فنادق جديدة في غضون سنتين.



ممثلو المبيعات في اجتماعهم السنوي

وعقدت ماريوت للمبيعات اجتماعها السنوي السابع لممثلي المبيعات في الشرق الأوسط وأفريقيا الجنوبية وشبه القارة الهندية، وأقامت حفل توزيع الجوائز السنوية لوكلاء سفر "نادي 500". وتمّ تقديم الجوائز لأكثر من 50 وكيل سفر من الشرق الأوسط وأفريقيا الجنوبية وجنوب آسيا لأدائهم المميّز.

من جهة أخرى، أعلنت ماريوت عن عرض ترويجي مغر يحفّز وكلاء السفر في الشرق الأوسط على الحجز لعملائهم في فنادق ماريوت. وتعاونت ماريوت مع شركة "كانون" لتقديم الهدايا لوكلاء السفر، ويقضي العرض بتقديم قسيمة بقيمة 5 دولارات لشراء منتجات كانون لوكيل السفر مقابل كل 5 حجوزات ينجزها في أحد فنادق ماريوت. ويستمر هذا العرض لغاية نيسان/ أبريل الجاري.

ستاروود تجذب الزوّار إلى الأقصر



فندق شيراتون الأقصر يقوم بتعزيز الأرقام السياحية في منطقة مصر العليا، مطلقاً العديد من الحوافز لشركات "التشارتر" الأوروبية لتسيير رحلات دورية إلى هذه المدينة.

وقال مدير عام شيراتون الأقصر **توفيق كمال** أنّ الفندق خفّض تكاليف معظم العقود بينه وبين شركات الرحلات العارضة بنسبة 25 في المئة... ولدينا مسؤولية كبيرة جداً في مساعدة هذه الشركات التي تجلب الزوّار إلينا.

وشيراتون الأقصر فندق رائد وتضمّ لائحة ضيوفه العديد من المشاهير وثمة خطة رئيسية لإعادة ترميم الغرف في الفندق.

كراون بلازا بيروت يستعدّ للافتتاح

مع بدء العد العكسي لاقتراب موعد افتتاحه، استضاف كراون بلازا بيروت إعلاميين وإعلانيين ومنظّمي جولات سياحية ومؤتمرات حضروا لتفقّد الفندق، فجالوا في مختلف أرجائه ليتعرفوا إلى الخدمات التي يقدمها لنزلائه. تنقّل الزائرون بين الموقف المؤلّف من أربع طبقات تحت الأرض والمطعم في الطابق الحادي والعشرين المتميّز بحوض السباحة والسقف القابل للسحب.

يذكر أنّ كراون بلازا بيروت المقرر افتتاحه في حزيران/ يونيو المقبل في شارع الحمرا في قلب العاصمة اللبنانية سيكون المنشأة الخامسة التي ستتولى إدارتها شركة Six Continents Hotels في لبنان، فينضمّ بالتالي إلى فنادق انتركونتيننتال الثلاثة وهي فينيسيا انتركونتيننتال وفاندوم انتركونتيننتال بيروت ومزار انتركونتيننتال ريزورت، إضافةً إلى هوليداي إن بيروت دون. وكان ممثلو وسائل الإعلام على موعد في ردهة الاستقبال تحت سلّم لولبي بلغت كلفته 120 ألف دولار. ويؤدي هذا السلم الذي لا تنقصه سوى اللمسات الأخيرة إلى مطعم فيفالدي ميديترانيان براسري الأنيق، ملتقى نزلاء الفندق وسواهم. ويتمتع قاصدو المطعم بمنظر شلال مياه عند المدخل يصل ارتفاعه إلى 30 متراً، هذا فضلاً عن كونه مطلاً على المجمّع التجاري الذي يضمّ 40 محلاً، منها فرع للاسيغال وآخر لمصرف بي ان بي إي.

راديسون ساس وأميركان اكسبرس

وقّعت مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس – إحدى أشهر المجموعات الفندقية العالمية – اتفاق تسويق إقليمي مع شركة أميركان اكسبرس يمنح أعضاء "برنامج مكافآت العضوية" التابع للشركة، مكافآت وحوافز ذات قيمة مضافة.

ووفق الاتفاق، يمكن لحاملي بطاقات أميركان اكسبرس في منطقة الشرق الأوسط الحصول على إقامة مجانية في خمسة من فنادق ومنتجعات راديسون ساس في المنطقة في: عمان والعقبة واسطنبول ومسقط وشرم الشيخ، مقابل نقاط المكافآت التي يحصلون عليها عند استخدام البطاقة.

وقال **ثوريستن كيرشيكي**، المدير الإقليمي لفنادق ومنتجعات راديسون ساس: "يمنح هذا الاتفاق التسويقي مع أميركان اكسبرس – التي تعدّ واحدة من أكبر المؤسسات المالية في العالم – قيمة مضافة لعلامتنا التجارية، ويوفّر لنا فرصة ممتازة للترويج لعروضنا أمام هذا الجمهور المتميّز من أعضاء البرنامج".



سيتسكه ميرلوو، المنسّقة الإقليمية للتسوّق والعلاقات العامة في راديسون ساس، ورسول هُجير، المدير المحلي في دولة الإمارات في أميركان اكسبرس

"هلا فبراير" في دورته الرابعة

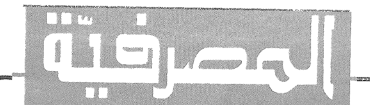


أحمد حمد المشاري

قال رئيس اللجنة المنظمة لـ"هلا فبراير" **أحمد حمد المشاري** أنّ فكرة المهرجان ليست غريبة عن المجتمع الكويتي حيث ظهرت في الستينات واختفت في الثمانينات والتسعينات. وأوضح "أنّ فكرة "هلا فبراير" منذ بداية دورته الأولى في العام 1999 تهدف إلى إتاحة الفرصة للتعرّف أكثر على جمال منطقتنا الخليجية"، مشيراً إلى دعم ثلاث جهات رئيسية هي: الخطوط الجوية الكويتية واتحاد أصحاب الفنادق وشركة المشروعات السياحية".

وقال **المشاري**: "إنّ صعوبة التحرّك والتنقّل عقبة أمام السياحة العربية البينية، وقد كان لي تجربة من خلال عملي في "الكويتية" حيث كنا نطلب زيادة عدد رحلاتنا لبعض الدول العربية، كان طلبنا يقابَل بالرفض في حين كنا نجد استجابة من دول أوروبية".

ونفى **المشاري** وجود أي دعم مادي حكومي للمهرجان، مؤكّداً أنه قائم على جهود القطاع الخاص.



رأي

إدارة المخاطر في المصارف العربية

برز مؤخراً اهتمام السلطات النقدية في عدد من الدول العربية بموضوع قياس المخاطر المصرفية، في ضوء قرب صدور الاتفاقية الجديدة للملاءة المصرفية من قبل لجنة بازل، والتي تدخل معامل المخاطر المختلفة في صلب احتساب معدل كفاية رأس المال. فمن المتوقع أن تبدأ المصارف العاملة في دولة الإمارات بتطبيق المرحلة الأولى من اعتماد معدل الملاءة الجديد في منتصف العام الحالي، على أن تبدأ بشكل رسمي بإعداد تقارير فصلية لقياس مخاطرها في أوائل العام 2003. وقد وضع البنك المركزي الإماراتي إطاراً توجيهياً لمتطلبات إدارة المخاطر تتضمن معايير محددة لأنواع المخاطر المختلفة، بما في ذلك مخاطر العمليات التي حدّدت لها لجنة بازل نسبة 20 في المئة من مجمل معدل الملاءة الجديد.

من جهة أخرى، عقد مصرف لبنان الشهر الماضي مؤتمراً خاصاً حول موضوع مخاطر العمليات لشرح أهميته للمصارف، في ظل التطور السريع في تكنولوجيا الاتصالات والمعلوماتية التي أصبحت تشكل حيّزاً مهماً من العمليات التقليدية للمصارف بفعل انتشار استخدام الصراف الآلي والصيرفة الإلكترونية والصيرفة عبر الانترنت. وقد أخذت المصارف المركزية العربية في الآونة الأخيرة تتنبّه إلى مخاطر العمليات التي يمكن أن تؤدي وحدها إلى انهيار أي مصرف، خصوصاً مع شمولها لمخاطر كانت تعالج بشكل مستقل في السابق مثل عمليات تبييض الأموال والاحتيال ومخاطر تكنولوجيا المعلومات.

غير أن قدرة المصارف العربية على تطبيق أنظمة خاصة لقياس المخاطر المختلفة ووضع معايير محددة لها، تتفاوت كثيراً بين مصرف وآخر. وتعتبر المصارف ذات المساهمة الأجنبية فيها أو تلك التي لديها فروع في العواصم الغربية الكبرى، أكثر استعداداً لاعتماد أنظمة قياس المخاطر، وذلك نظراً لاطلاعها على مثل هذه الأنظمة المستخدمة في المصارف الأجنبية الكبرى منذ سنوات عدة. من هنا أهمية دور المصارف المركزية العربية في نشر المفاهيم الخاصة بإدارة المخاطر ووضع التعليمات والمتطلبات الواضحة لمساندة المصارف المحلية في اتباع الخطوات اللازمة، وتأمين التطبيق المتجانس في القطاع المصرفي ككل. كما تقع على عاتق المصارف المركزية مهمة رئيسية في هذا المجال، وتتمثل بمساعدة المصارف المحلية في تكوين قاعدة البيانات التي تشكل أحد أهم مستلزمات أي نظام لقياس المخاطر، عبر توفير الإحصاءات والأرقام اللازمة للمصارف حول مختلف القطاعات والنشاطات التي تدخل في أنظمة قياس المخاطر وليس الاكتفاء بوضع الأطر والخطوات العامة. في الدول المتقدمة، هناك جهات خاصة عديدة تقوم بهذه المهمة، أما في الدول العربية فيشكل نقص المعلومات والإحصاءات عائقاً أساسياً أمام تطور إدارة المخاطر وفعالية أداء أنظمة قياسها.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص

بنك بيروت يطلق "حساب الربح"

يستعدّ بنك بيروت لإطلاق مجموعة من البرامج والمنتجات المتعلقة بصيرفة التجزئة (Retail) يتم تنفيذها تباعاً، وتتّسم بمزايا جديدة ومبتكرة.

أول غيث هذه البرامج، الحساب الذي أطلقه بنك بيروت مؤخراً بإسم "حساب الربح" the winner account الذي ينطوي على تسهيلات وحوافز. ويتضمن البرنامج الآتي:

– فتح حساب بمبلغ 750 دولاراً كحد أدنى أو ما يعادله (مليون ليرة لبنانية)

– يفترض مع فتح الحساب توطين فاتورتين، إما فاتورة هاتف خليوي، أو هاتف ثابت أو كهرباء.

– يخوّل البرنامج أصحاب هذا "الحساب" الاشتراك بسحب يجري مرة كل شهرين يفوز الرابح فيه بجائزة قدرها 10 آلاف دولار أميركي ببطاقة visa.

– أي مبلغ يزيد على 750 دولاراً في "حساب الربح" يستفيد الزبون منه بفائدة قدرها 3 في المئة، وأي مبلغ يزيد على مليون ليرة يستفيد صاحب الحساب من فائدة قدرها 9 في المئة.

ويمنح صاحب الحساب بطاقة ائتمانBOB مجانيّة، بحيث يغدو الدخول في السحب الدوري (مرة كل شهرين) مجانياً ومن دون أية رسوم. ويتم السحب بطريقة القرعة وبإشراف مديرية اليانصيب الوطني.

ويستفيد من إمكانية ربح 10 آلاف دولار أميركي كل منتسب في "حساب الربح" بإستثناء موظفي بنك بيروت وأفراد عائلاتهم المباشرين.

توطين القطاع العام

وكان بنك بيروت إستجاب مؤخراً لقرار وزارة المال المتعلق بتوطين رواتب موظفي القطاع العام إعتباراً من أول أيار/ مايو المقبل. ووفّر لذلك برنامجاً يتيح للموظفين فتح حساباتهم والحصول على بطاقات الإئتمان مجاناً، وتمكين الموظف من اقتراض 3 أضعاف راتبه بفوائد سنوية فعلية. وحدّدت الفائدة المدنية المستوفاة بـ15 في المئة على الحساب باللبناني و10 في المئة على الحساب بالدولار الأميركي. وإلى ذلك، يستفيد صاحب حساب التوطين من كافة البرامج الأخرى التي يوفرها البنك.

مجموعة متكاملة

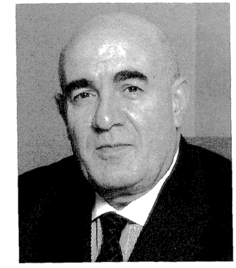
ودخول بنك بيروت قطاع التجزئة ليس جديداً، بل كان بين البنوك الرائدة التي دخلت هذا المجال خلال النصف الأول من التسعينات. وقد عمد إلى تطوير برامج التجزئة تدريجاً في موازاة تطوير التقنيات المصرفية التي وفّرتها التكنولوجيا الحديثة بما يوفر لخدمات الأفراد الفعالية والسرعة والدقة.

يذكر أن بنك بيروت كان رائداً في طرح برامج الادخار التي لا تزال متميّزة حتى اليوم سواء من حيث معدل الفائدة (5,50 في المئة للدولار) أو من حيث ارتباطها ببوليصة تأمين على الحياة مجاناً، أو من خلال تنوع المبالغ التي تتناسب مع مختلف الشرائح. وتبدأ هذه المبالغ بـ 10 آلاف دولار لتصل إلى 100 ألف دولار.

كما تقدم شبابيك البنك في كافة الفروع بوالص التأمين بالتعاون مع شركة الضمان اللبنانية(SNA) العائدة إلى أخطار السيارات والحريق والحياة والحوادث الشخصية، وسيتم تسديد هذه البوالص شهرياً.

ويضاف إلى خدمات التجزئة التي يوفرها بنك بيروت، القروض السكنية المتاحة من خلال برنامجين: الأول بفائدة ثابتة قدرها 11,30 في المئة، والثاني بفائدة متحركة على أساس فائدة "ليبور" زائد 5,30 في المئة

المحتويات


إبراهيم دبدوب

الوطني
NBK

نال تصنيف A2 من "موديز"

"الوطني": إصدار سندات بقيمة 450 مليون دولار

الكويت - دريد عوده

بعد زيادة أرباحه الصافية العام 2001، يدشن بنك الكويت الوطني العام 2002 بسلسلة من الاختراقات المصرفية ذات العيار الثقيل.

أبرز هذه الاختراقات إصدار سندات في سوق اليوروبوند بالدولار الأميركي بقيمة 450 مليون دولار وبتصنيف ائتماني A2 من وكالة موديز العالمية، وترتيب نحو 77 في المئة من قرض الـ900 مليون دولار لصالح إعادة تمويل ايكويت. هذا فضلاً عن قيادة عملية تمويل أول مشروع BOT في الكويت (قيمته 110 ملايين دينار كويتي) وهو محطة تكرير المياه الذي فازت به مجموعة الخرافي العام المنصرم.

قوي رغم الصعوبات

حافظ "الوطني" على أداء قوي خلال العام 2001، إذ حقق أرباحاً صافية بلغت 105 ملايين دينار كويتي (نحو 342 مليون دولار) مقابل 327 مليوناً خلال العام 2000. وجاءت هذه النتائج الإيجابية رغم الصعوبات المتمثّلة بانعكاسات أحداث 11 أيلول/ سبتمبر في الولايات المتحدة خصوصاً على مستوى خفض معدلات الفائدة، ما أثّر على البنك كما يقول رئيس المديرين العامين فيه إبراهيم دبدوب.

يذكر أنّ البنك المركزي في الكويت يجبر البنوك على خفض معدلات الفائدة على الأصول فور إعلانه سعر الخصم. وعليه، فإنّ الأموال (رأس المال والاحتياطات وغيرها) التي كانت تربح 6 في المئة أصبحت تربح 2 إلى 3 في المئة بعد خفض الفائدة على الدولار في الأسواق العالمية.

أثّر ذلك بالطبع على ربحية "الوطني" نسبياً لكنه لم يؤثّر على أدائه العام. بل على العكس توسّع البنك أكثر، بحسب دبدوب، في مجال إدارة المحافظ والأنشطة التي لا تعتمد على أسعار الفائدة مثل الاستشارات الاستثمارية والتعامل والمتاجرة بالعملات والسندات. وقد بلغت الأرباح من الفوائد 70 في المئة من إجمالي الأرباح، في حين بلغت الأرباح من النشاطات غير الإقراضية نسبة 30 في المئة. ويعكس ذلك مناعة "الوطني" إزاء التذبذبات في الأسواق العالمية.

إدارة متطوّرة للعلاقة بالعملاء

وتكشف مسيرة "الوطني" منذ انطلاقته العام 1952 عن ميّزة أساسية له تتمثّل بالنمو المطرد للأرباح عاماً بعد عام. السبب الرئيسي لذلك اعتماد البنك على قاعدة عملاء قوية يعرف جيداً احتياجاتهم وكيفية خدمتهم.

في هذا السياق كان "الوطني" سبّاقاً بين البنوك العربية في إدخال نظام إدارة العلاقة بالعملاء (Customers Relationship Management-CRM) منذ أكثر من أربعة أعوام، ما أتاح له تعزيز وتطوير العلاقة بالزبائن ووضعه على خط تماس مباشر ودائم مع احتياجاتهم. هذا، واستثمر "الوطني" بقوة في التطبيقات المصرفية للإنترنت كقنوات متطوّرة وفعّالة وأقل كلفة لتوصيل الخدمات المصرفية على أنواعها للعملاء من الأفراد والشركات، ما سمح له بالتوسّع إلكترونياً (بدل التوسّع المكلف عبر الفروع)، وباختراق شرائح جديدة من العملاء، خصوصاً الشرائح الشابة التي تشكّل أكثر من 50 في المئة من المجتمع الكويتي.

الخدمة الإلكترونية للشركات

إلى ذلك، طرح "الوطني" مؤخراً أول خدمة مصرفية إلكترونية شاملة للشركات والمؤسسات (Watani Online Corporate) عبر الإنترنت على مستوى الشرق الأوسط.

الخدمة الجديدة عبارة عن نظام مصرفي إلكتروني متكامل يتيح لعملاء الوطني من المؤسسات والشركات القيام بكافة معاملاتهم المالية والمصرفية المؤسساتية والاستعلام عن أية تفاصيل أو بيانات إلكترونياً ومن مواقع أعمالهم عن طريق برنامج خاص يرتبط مع البنك مباشرة من خلال شبكة الإنترنت وعلى مدار الساعة.

وتمنح خدمة "الوطني أون لاين" للشركات ميّزة المطابقة الإلكترونية للتأكد من التوقيعات وتنفيذ التعليمات الخاصة بالعملاء. وتتوافر أيضاً وسيلة التراسل الآلي المباشر والدائم من خلال النظام الجديد لتسهيل نقل المعلومات المهمة والسرية بين العملاء من الشركات والمؤسسات وبين وحدة الدعم المعنية داخل الوطني للإجابة على أية استفسارات. وتتمتّع هذه الخدمة الجديدة بأقصى درجات الأمان والسلامة التقنية والمصرفية من خلال برامج التشفير وتكنولوجيا التوثيق، ومن أهمها تقنيات PKI وSSL التي تشفّر قنوات الاتصال ونقل المعلومات باستخدام تقنية التشفير 128-bit

المستخدمة في كبرى المؤسسات المالية والمصرفية العالمية.



جورج نصرة

شيخة البحر

إصدار اليوروبوند

يأتي طرح "الوطني" لسندات دولية بالدولار في سوق اليوروبوند لثلاثة أعوام بقيمة 450 مليون دولار بمثابة الخطوة الذكية في الوقت المناسب، حيث تلوح في الأفق فرص تمويل مشاريع في الكويت ومنطقة الخليج، على غرار صفقة إعادة تمويل ايكويت وعملية تمويل مشروع محطة التكرير في الكويت اللتين قادهما بنك الكويت الوطني.

في التفاصيل، بدأ بنك "مورغان ستانلي" و"جي بي مورغان" العالميان بتسويق سندات بنك الكويت الوطني الدولارية بقيمة أولية تراوح بين 300 إلى 400 مليون دولار. إلاّ أنّ الإقبال الشديد على سندات "الوطني" في أسواق الخليج والشرق الأوسط وأوروبا وبلدان الشرق الأقصى فاق السقف الأولي للإصدار، وبلغ 500 مليون دولار، واستقر الإصدار على 450 مليون دولار.

وتحظى هذه السندات التي ستُدرج في بورصة لوكسمبورغ بتصنيف أئتماني A2 من وكالة موديز العالمية، وهو أعلى من التصنيف السيادي (Sovereign Ceiling) لدولة الكويت البالغ Baal. كما يُعدّ هذا التصنيف أعلى تصنيف ائتماني لسندات على مستوى الشرق الأوسط. ويفسّر ذلك الإقبال الكبير على إصدار "الوطني" محلياً وإقليمياً ودولياً، مع الإشارة إلى أنّ الإصدار يستحق بعد ثلاثة أعوام بسعر 25 نقطة أساسية فوق سعر "الليبور".

مدير عام مجموعة الخدمات الاستثمارية والخزانة في البنك **جورج نصرة** قال لـ"الاقتصاد والأعمال" أنّ إصدار "الوطني" في سوق اليوروبوند يأتي في إطار سياسة تنويع مصادره وخياراته التمويلية. ففي هذه السوق، يتوجّه البنك إلى شريحة مختلفة من المستثمرين قوامها الشريحة العليا من الأفراد والمستثمرين المؤسساتيين (ذوي الاستثمارات طويلة الأجل).

ومن البديهي كذلك أنّ "الوطني" يسعى من خلال إصدار السندات الحصول على موارد مالية تتلاءم مع الدخول في عمليات تمويل متوسط وطويل الأجل لا تسمح بها مصادر الأموال قصيرة الأجل المتمثّلة بالودائع وسوق المال بين البنوك.

من جهة أخرى، يشير **نصرة** إلى أنّ توقيت الإصدار يأتي بعد أن عدّلت وكالات التصنيف العالمية منهجيتها في تصنيف البنوك والمؤسسات.

فقبل حزيران/يونيو من العام الماضي، لم تكن مؤسسات التصنيف العالمية تعطي أية مؤسسة أو بنك في بلد ما تصنيفاً ائتمانياً أعلى من التصنيف السيادي لهذا البلد، وعليه كان تصنيف "الوطني" مقيّداً بالتصنيف السيادي لدولة الكويت.

أمّا الآن، فقد عدّلت "موديز" منهجيتها وطريقتها في تقييم البنوك والمؤسسات، وإذا ما توفّرت شروط معينة تعطي هذه الأخيرة تصنيفاً أعلى من التصنيف السيادي لبلدانها. وهذا ما حصل مع بنك الكويت الوطني الذي منحت "موديز" إصداره تصنيفاً ائتمانياً A2 أعلى من تصنيف الكويت السيادي (Baal)، وهو التصنيف الذي يستحقه البنك بالفعل.

إلى ذلك، يعتقد الخبراء والمحللون أن يكون إصدار "الوطني" مقياساً للإصدارات التي من المتوقّع أن تقوم بها المصارف في منطقتي الخليج والشرق الأوسط مستقبلاً. وكانت "موديز" قد ذكرت أنّ إصدار "الوطني" للسندات الدولارية سيكون بداية تحرّك جديد في المنطقة وسيجعل البنوك الأخرى تراجع خياراتها التمويلية.

أعلى التصنيفات الائتمانية

احتفظ "الوطني" بأعلى التصنيفات الائتمانية على مستوى الشرق الأوسط وكذلك على مستوى البنوك المحلية للعام الخامس على التوالي، فقد حاز "الوطني" على أعلى تصنيف عربي للقوة المالية من وكالة "موديز" وهو أيضاً أعلى تصنيف على مستوى بنوك الأسواق الناشئة، كما حصل على تصنيف ائتماني طويل المدى A- من "ستاندرد أند بورز" وتصنيف A من وكالتي "فيتش" و"كابيتال انتليجنس".

ايكويت: صفقة العام

إلى ذلك، مثّلت صفقة إعادة ترتيب القرض الجديد لشركة ايكويت التي بلغت قيمتها 900 مليون دولار رصيداً إضافياً في سجل "الوطني". فقد استطاع البنك ترتيب نحو 77 في المئة أو ما يعادل 535 مليون دولار من قيمة الجزء التقليدي للصفقة البالغ 700 مليون دولار، بينما استطاعت مجموعة سيتي ترتيب النسبة المتبقية التي بلغت 165 مليون دولار (نحو 23 في المئة).

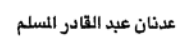
مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية للشركات والمؤسسات في "الوطني" **شيخة البحر** قالت أنّ البنك استطاع جذب غالبية البنوك الكويتية للدخول في الصفقة. أمّا على المستوى الخليجي، فأكّدت **البحر** مشاركة كل من المؤسسة المصرفية العربية والشركة العربية للاستثمار وآبيكورب والبنك السعودي الفرنسي والبنك السعودي البريطاني، ما يؤكّد قدرة "الوطني" على ترتيب مثل هذه الصفقات الضخمة على المستويين الكويتي والعربي عموماً.

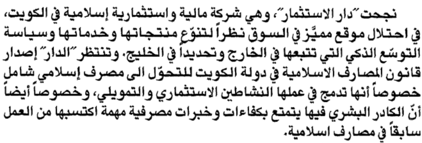
لكن ما يُشار إليه في صفقة ايكويت أنّ "سيتي" تمكّن فقط من اجتذاب ثلاثة بنوك عالمية إلى ايكويت 2، وذلك من أصل 22 بنكاً كانوا قد شاركوا في ترتيب القرض الأول لـ ايكويت. فمجموعة سيتي تمكّنت من تمويل 23 في المئة من قيمة الجزء التقليدي للقرض مع بنك سوميتومو ميتسو والبنك الصناعي الياباني وبنك INTESABCI. وقد يعود ذلك إلى كون الصفقة جاءت في أسوأ الأوضاع بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر، لكن ذلك يمثّل دليلاً إضافياً على مناعة "الوطني" وقدرته على العمل في ظروف صعبة كهذه.

يذكر أنّ أداء "الوطني" خلال العام 2001 شهد نمواً ملحوظاً في ما يتعلّق بمجموعة الخدمات المصرفية للشركات والمؤسسات، واستمر في لعب دوره القيادي مع أكبر الشركات العالمية العاملة في الكويت إلى جانب تقديم خدماته المصرفية لغالبية عقود القطاع العام الرئيسية في البلاد والتي حصلت عليها الشركات العالمية.

من أبرز هذه المشاريع مشروع إعادة تشييد مصفاة الأحمدي (قيمته 309 ملايين دولار)، وتمويل مشروع محطة الصليبية لتكرير المياه (بتكلفة 500 مليون دولار) وهو أول مشروع BOT في الكويت. ■

دار الاستثمار توسّع خليجي


عدنان عبد القادر المسلم


نجحت "دار الاستثمار"، وهي شركة مالية واستثمارية إسلامية في الكويت، في احتلال موقع مميّز في السوق نظراً لتنوّع منتجاتها وخدماتها وسياسة التوسّع الذكي التي تتبعها في الخارج وتحديداً في الخليج. وتنتظر "الدار" إصدار قانون المصارف الاسلامية في دولة الكويت للتحوّل الى مصرف إسلامي شامل خصوصاً أنها تدمج في عملها النشاطين الاستثماري والتمويلي، وخصوصاً أيضاً أنّ الكادر البشري فيها يتمتع بكفاءات وخبرات مصرفية مهمة اكتسبها من العمل سابقاً في مصارف اسلامية.

"الإقتصاد والأعمال" إلتقت عدنان عبد القادر المسلم، العضو المنتدب في الدار، وهنا الحوار:

■ كيف كانت نتائج العام 2001؟

□ النتائج التي حققتها الشركة في نهاية العام 2001 طيبة ومشجّعة نسبياً بعد أن سجّلت زيادة في صافي الأرباح وفي قيمة الأصول وربحية السهم الواحد، وذلك على الرغم من حالة عدم الاستقرار التي تعيشها الأسواق العالمية من جهة ووجود منافسة قوية بين شركات التمويل الاسلامي في السوق المحلية من جهة ثانية.

الأرباح الصافية للشركة لعام 2001 بلغت نحو 3 ملايين دينار كويتي بزيادة قدرها 33 في المئة عن الأرباح الصافية المحقّقة العام 2000. أمّا الأصول فزادت بنسبة 39 في المئة تقريباً وبلغت قرابة الـ 153 مليون دينار كويتي، ما أدى الى ارتفاع ربحية السهم الواحد من 10 الى 13 فلساً. ويُعزى تحقيق الشركة لهذه النتائج الى سياستها الاستثمارية المتحفظة وحسن اختيارها وتدقيقها لأدواتها وفرصها الاستثمارية.

■ ما هي أبرز الإنجازات والمشاريع التي دخلت فيها دار الاستثمار، وما هي أهم المنتجات الاستثمارية التي قدمتها للشركات والأفراد؟

□ إنجازاتنا ومشاريعنا وكذلك خدماتنا لعملائنا شركات وأفراداً كانت كثيرة ومتعددة خلال العام 2001، ومن أبرزها:

أولاً: إعادة هيكلة الأنشطة الداخلية للشركة وخصوصاً البيعية منها، حيث تمّ دمج نشاطَي السيارات والمبيعات. كما تمّ استحداث نشاط خاص للشركات من خلال استكمال أنظمتها الآلية والمالية.

ثانياً: التوسّع أفقياً بافتتاح فروع جديدة للشركة وولوج قطاعات اقتصادية أخرى لتقليل وتنويع المخاطر. وقد تجلّى هذا التوجّه بالتوسّع في قطاع العقار وخصوصاً قطاع العقار السكني الذي يستحوذ على غالبية النشاط العقاري في الكويت.

ثالثاً: تنويع المنتجات والأعمال لتتلاءم مع احتياجات "الدار" وعملائها وبما يحقق لـ"الدار" أفضل العوائد الاستثمارية وأقل المخاطر الائتمانية بالانتقاء الجيد والمدروس لعملاء كل سوق على حدة وخصوصاً في قطاعيْ الأعمال الصغيرة والمتوسطة. ومن هذه المنتجات منتج التجارة الميسّرة (موردو الجمعيات التعاونية) ومنتج التعليم بالتعاون مع بعض المعاهد التقنية التأهيلية والتدريبية بتمويل الطلبة الراغبين في إكمال دراساتهم الفنية والمتخصصة وخصوصاً في مجال الحاسب الآلي وتقنياته.

رابعاً: تطوير حزمة من الخدمات التي تساهم في تواصلنا مع عملائنا وتسهيل أمورهم عند رغبتهم الاتصال بنا على مدار الساعة وذلك عبر توفير التقنيات الآلية الحديثة مثل بطاقة الدار وخدمة الاستعلام الآلي من خلال خدمة الدار الهاتفية. هذا اضافة الى استحداث موقع خاص للشركة على شبكة الإنترنت يزوّد العملاء بمعلومات كافية عن الشركة وخدماتها. هذه الخدمات هي خطوة أولى للنهوض بالشركة تقنياً وآلياً وتقليل النفقات وزيادة كفاءة العنصر البشري من خلال هذه الأدوات العالية الحديثة.

خامساً: التحديث والتطوير المستمرين لأعمال الشركة وأدواتها الاستثمارية من خلال ابتكار العديد من المنتجات التي تقدّم للسوق المالية الإسلامية لأول مرة. وكان ذلك من خلال تطوير الشركة لمنتج (التسنيد securtization) الذي يوفّر للشركات والمؤسسات المالية السيولة اللازمة بطرق شرعية لتسيير أعمالها.

■ ما هي ستراتيجية "الدار" لهذا العام والأعوام الثلاثة المقبلة خصوصاً على صعيد التوسّع في الأسواق العربية؟

□ سياستنا في إدارة الشركة سياسة متحفظة بصورة عامة وانتقائية، فنحن لا ندخل في أي نشاط استثماري أو تمويلي إلّا وأعطيناه حقه ووقته الكافيين من الدراسة والبحث. لذلك فإنّ جلّ استثماراتنا مركّزة في السوق المحلية. و"الدار" تعتزم طرح مجموعة من الصناديق الاستثمارية والمحافظ والدخول في تحالفات ستراتيجية مع بعض شركات الأنظمة الآلية المتطورة بعد أن فرضت التكنولوجيا نفسها لغة للعصر. كما نعتزم التوسّع في نشاطنا الاستثماري الخارجي في دولة قطر من خلال شركتنا "الأولى للتمويل"، إضافة الى البحث عن فرص أخرى ناجحة في أسواق خليجية أخرى.

■ هل هناك توجّه لتحويل دار الاستثمار الى بنك؟ وما هي المراحل والخطوات التي تحقّقت حتى الآن خصوصاً على مستوى إدخال أنشطة مصرفية ومالية جديدة؟

□ نحن جاهزون للتحوّل الى مصرف إسلامي في حال إقرار قانون المصارف الإسلامية في دولة الكويت لأننا نمتلك كل مقومات التحوّل الى بنك إسلامي سواء من حيث إعداد البنية التحتية وتجهيزها أو من حيث الكوادر البشرية المدرّبة والأنشطة التي نزاولها والخدمات التمويلية والاستثمارية التي نطرحها. هذا ناهيك أننا قد قمنا أخيراً بتحديث أنظمتنا الآلية كافة وفق أنظمة "أوراكل" المطبّقة على نطاق عالمي في البنوك

والمؤسسات المالية، الى جانب اعتمادنا مكتباً عالمياً في مراجعة وتدقيق حساباتنا ونتائجنا المالية محلياً. أضف الى ذلك أنّ طبيعة الأنشطة التي نزاولها تتماشى مع الأنشطة كافة التي تقدمها وتزاولها البنوك المحلية عدا الخدمات التي لم يرخّص لنا بها؛ وأنّ الخبرة في مجال المصارف والخدمات المالية، لا تنقصنا على الاطلاق، ونحن أول شركة كويتية مالية تدير شركة استثمارية ومالية في آن واحد وبمثل هذا النجاح، إذ أن حصتنا السوقية تبلغ حالياً 20 في المئة ونطمح لزيادتها والارتقاء بها.

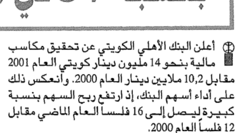
■ **ما هي التحالفات التي أقامتها "الدار" والتي تعتزم إقامتها في البلدان العربية؟ وهل هناك توجّه للقيام بعمليات تملّك وحيازة في شركات قائمة؟**

□ لدينا تحالفات كثيرة ومتنوعة أهمها تحالفنا الخاص بمشروع "منازل" الذي يميّز نشاطنا العقاري وهو تحالف ثلاثي بين شركة دار الاستثمار كممول للمشروع وللمشتري في آن واحد، وبين مكتب نجيب الحميضي للاستشارات الهندسية وبين شركة صواف للمقاولات. وأهمية هذا التحالف تنبع من كونه يقدّم الرعاية السكنية الشاملة للعميل من حيث تصميم المنازل والمساكن، ومن ثمّ بناؤها وتجهيزها، وأخيراً تقديم التمويل اللازم له ليسهل عليه أمر اقتناء بيت العمر.

هناك نوع آخر من التحالفات بيننا وبين بعض الشركات الاستثمارية المحلية. أسفر ذلك عن تأسيسنا لشركتي "الأولى للتمويل" و"الأولى العقارية" في دولة قطر إيذاناً ببدء انطلاقتنا للتوسّع في الأسواق الخليجية خارج نطاق حدودنا الداخلية. ■

البنك الأهلي الكويتي

أداء قوي وارتفاع الأرباح بنسبة 37 في المئة



مراد يوسف بهبهاني

أعلن البنك الأهلي الكويتي عن تحقيق مكاسب مالية بنحو 14 مليون دينار كويتي العام 2001 مقابل 10,2 ملايين دينار العام 2000. وانعكس ذلك على أداء أسهم البنك، إذ ارتفع ربح السهم بنسبة كبيرة ليصل إلى 16 فلساً العام الماضي مقابل 12 فلساً العام 2000.

ويمثّل الإعلان عن هذه المكاسب، التي تؤكّدها زيادة الأرباح بنسبة 37 في المئة، تحسّناً ثابتاً ومطرداً في الأداء المالي لـ البنك الأهلي مع المحافظة في الوقت ذاته على معدلات رأسمالية سليمة خلال العام الماضي. وقد أوصى مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية بمبلغ 12 فلساً للسهم الواحد بزيادة قدرها 33 في المئة عن العام 2000، ويخضع ذلك لموافقة الجمعية العامة والجهات المختصة.

إدارة سليمة للمخاطر

رئيس مجلس إدارة البنك **مراد يوسف بهبهاني** يقول أنّ التحسّن في إجراءات إدارة المخاطر، مع القرارات الجريئة لمجلس الإدارة والإدارة التنفيذية، قد ساهم إلى حدٍّ كبير في هذا الأداء القوي للبنك الأهلي خلال العام 2001، كما أنّ التقلّص الكبير في القروض المتعثّرة كان نتيجة طبيعية للإجراءات الحازمة التي طبّقتها إدارة البنك والتي تضمّنت إعادة هندسة النظام الائتماني في البنك ووضع وتنفيذ نهج جديد للتقييم الائتماني مبني على المخاطرة. ويضيف **بهبهاني**: "أنه لمن دواعي سرورنا أن نعلن لأول مرة منذ أعوام عدة عن خفض كبير في مخصصات القروض المتعثّرة". وتأتي هذه النتائج الجيدة في وقت استعاد البنك الأهلي مكانته وعاود الدخول إلى الأسواق الدولية الرئيسية مع مشروعات وعمليات جديدة في كوريا وفي الدول الآسيوية الأخرى و"هذا مثال واضح على أن التنويع يزيد من قيمة أعمالنا ويسهم إلى حدٍّ كبير في استعادة المستوى الأساسي للبنك وتعزيزه" كما يقول **بهبهاني**.

من جهة أخرى، أكّدت إدارة الخزانة في البنك الأهلي الكويتي أنها حققت زيادة كبيرة في عائد الصرف الأجنبي في العام 2001، الأمر الذي عزز النمو الذي تحقق في المكاسب المالية القوية خلال العام.

استثمار تكنولوجي سخي

هذا وأعلن البنك الأهلي عن استثمارات سخية في تكنولوجيا المعلومات خلال العام 2001، حيث تمّ إنجاز نظام مصرفي جديد يقدم خدمات مصرفية سريعة ومريحة وشاملة للعملاء. وفضلاً عن ذلك، فإنّ استخدام الأسلوب الإلكتروني الجديد من دون اللجوء إلى المستندات الورقية في معاملات الخدمات المصرفية للأفراد قد قلل إلى حدٍّ كبير من الفترة الزمنية التي يقضيها العميل في إنجاز معاملاته، وخفّض في الوقت ذاته مصاريف الفروع بنسب معقولة.

ستراتيجية التحالفات الذكية

أمّا عن الأولوية التي يعطيها البنك لتطوير المنتجات، فقد أوضح **بهبهاني** أنّ الوفاء باحتياجات العملاء وتقديم خدمات مصرفية مبتكرة كانا ولا يزالان الهدف الرئيسي للبنك: "لقد طرحنا أفضل مجموعة قروض للأفراد في السوق الكويتية، وهي مجموعة رفعت من المستويات القياسية لبرامج الإقراض للمستهلكين. ومن خلال "حسابنا السوبر" أصبح بإمكاننا الآن تقديم حساب رائد لإدارة الأموال يوفّر حلولاً مالية شاملة لعملائنا. كما أن "محافظ أصايل" للاستثمار الستراتيجي – التي تمّ طرحها بالتعاون مع مجموعة **UBS** السويسرية – تبرز دورنا في إنشاء تحالفات ستراتيجية مع كبرى المؤسسات المالية العالمية، وذلك كي نقدم للسوق الكويتية حلولاً مالية من الطراز العالمي".

وبالنسبة لستراتيجية البنك، تؤكّد بعض المصادر المقرّبة أنّ "الأهلي الكويتي" حدّد عدداً من المبادرات الستراتيجية الرئيسية لضمان استمرار التحسّن في أدائه المالي. وتضع ستراتيجية البنك الحالية في مقدمة أولوياتها طرح منتجات مبتكرة وإنشاء تحالفات قوية مع كبرى المؤسسات المصرفية والمالية العالمية، إضافة إلى التركيز على جودة الخدمة وتلبية احتياجات العملاء. ■



"الدولية للإجارة والإستثمار": دخول سوقي الإمارات والسودان

الهاجري: منتج الإجارة له بُعد إستثماري

الكويت - الإقتصاد والأعمال

تكرّست خلال الأعوام الأخيرة في الكويت ظاهرة تأسيس وانتشار الشركات المالية والإستثمارية الإسلامية. وتأتي هذه الظاهرة لسد فراغ حقيقي في السوق يتمثّل بغياب قانون للمصارف الإسلامية يسمح بقيام مثل هذه المصارف، وذلك وسط تجاذبات جمّدت إصدار القانون. كما تأتي هذه الشركات لتلبية الطلب المتنامي في السوق على المنتجات الإسلامية من قبل جمهور العملاء، ولإدارة السيولة الفائضة لدى المؤسسات المصرفية والمالية الكويتية والخليجية عبر خلق أدوات للإستثمار الإسلامي.

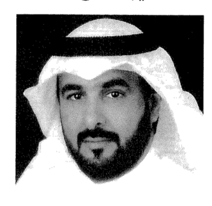
من بين هذه الشركات "الشركة الدولية للإجارة والإستثمار" التي تأسست العام 1999 برأس مال 50 مليون دولار، وهي شركة كويتية مساهمة مقفلة مسجلة لدى بنك الكويت المركزي كشركة استثمارية تعمل وفق أحكام ومبادىء الشريعة الإسلامية.

التركيبة الستراتيجية

تتميّز الشركة الدولية للإجارة والإستثمار بتركيبة ستراتيجية من المساهمين حيث 36 في المئة من رأس مالها أجنبي فيما نسبة الـ 64 في المئة المتبقية هي مساهمة كويتية.

فإلى جانب المساهمين الرئيسيين فيها وهما البنك الإسلامي للتنمية ومجموعة عارف الإستثمارية، هناك شركة "ايتوجو" اليابانية، وهي إحدى أكبر المجموعات التجارية في اليابان ولها 90 فرعاً في العالم، وتحقّق استثماراتها ما بين 130 إلى 150 مليون دولار سنوياً.

رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في الشركة الدولية للإجارة والإستثمار د. **خالد راشد الهاجري** يقول أنّ تواجد "ايتوجو" كأحد المساهمين يُعدّ تحالفاً ستراتيجياً بين الشركتين تقدّم من خلاله الشركة اليابانية الإستشارات التسويقية اللازمة والخدمات المرتبطة بها مثل دراسة جدوى المشاريع والوضع المالي للعملاء. ويضيف أنّ الحجم الدولي الكبير لـ"ايتوجو" وفّر لها شبكة أعمال ضخمة تتدفّق من خلالها المعلومات بسرعة وكفاءة عاليتين ما يتيح لها تقديم تحليل للأسواق التي ينشط فيها العملاء.



د.خالد راشد الهاجري
رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي

كما تساهم "ايتوجو" في التفاوض مع العملاء وترتيب التمويل الإضافي لهم سواء منها أو من جهات دولية كوكالات دعم الصادرات والبنك الدولي للإنشاء والتعمير والوكالة الدولية لضمان الإستثمار وبنك التنمية الآسيوي وغيرها.

البعد الإستثماري للإجارة

نجحت الشركة الدولية للإجارة والإستثمار في تثبيت أقدامها في السوق وإنجاز العديد من العمليات ذات الربحية الواضحة، إضافة إلى عمليات أخرى قيد الإعداد، وذلك رغم التراجع العام في مناخ الإستثمار عالمياً ومحلياً عقب أحداث 11 أيلول/سبتمبر وانعكاسات ذلك على صناعة الخدمات التمويلية. فقد رتّبت الشركة وشاركت في عمليات إجارة بلغت 90 مليون دولار وتوزعت بين القطاعات الإقتصادية المختلفة.

يعود نجاح الشركة هذا إلى طرحها مفهوماً جديداً للإستثمار من خلال تبنيها لمنتج الإجارة. في هذا السياق، يقول **الهاجري** أنّ منتج الإجارة أداة ستراتيجية لا تقتصر على مفهومها التمويلي كما هو مطروح في الأسواق، بل تشمل بُعداً استثمارياً ستراتيجياً ذات قيمة مضافة، كما أنّها تتميّز بالمرونة ومحدودية المخاطر. لذا تلعب الشركة دوراً حيوياً في زيادة الوعي في السوق بأهمية الإجارة وخصوصاً في ما يتعلّق بالعمليات الإستثمارية المتوسطة والكبيرة. ويضيف **الهاجري** أنّ "الشركة أخذت على عاتقها منذ تأسيسها، تدعيم كيانها كمصدر أساسي لعمليات الإجارة بدءاً من منطقة الخليج والشرق الأوسط قبل الانطلاق إلى الخارج بحيث يكون التركيز على الدول الأعضاء في البنك الإسلامي للتنمية".

شركة إجارة في الإمارات

يُعد تأسيس الشركات المتخصصة في مجال الإدارة أحد أهم أهداف الشركة من أجل توسيع القاعدة التي تتعامل بمبدأ التأجير التمويلي كأحد الأدوات الإستثمارية الإسلامية الناجحة، وعليه كوّنت الشركة بالتنسيق مع البنك الإسلامي للتنمية (أحد أكبر المساهمين الستراتيجيين في الشركة)، لجنة مهمتها إيجاد وتقييم الفرص والمناخ الملائم لإنشاء شركات إجارة خصوصاً في الدول الأعضاء في البنك.

باكورة هذه الخطة هي شركة الإجارة الوطنية المزمع إنشاؤها في دولة الإمارات. وهذه الشركة لا تزال في المراحل الأولى من حيث تقييم دراسة الجدوى وتحديد رأس المال وانتقاء المساهمين.

دخول السودان

إلى ذلك، كشف الهاجري أنّ الشركة الدولية للإجارة والإستثمار أعدّت دراسة مفصلة حول المناخ الاقتصادي والإستثماري في السودان، "ووجدنا نتائج مبشّرة تعطينا التفاؤل والأمل في أنّها سوق إستثمارية ملائمة لنشر مفهوم الإجارة في الأنشطة الإستثمارية المختلفة في السودان".

على هذا الأساس، بدأت الشركة اتصالات حثيثة مع جهات عديدة أبرزها مجموعة عارف الإستثمارية والبنك الإسلامي للتنمية لبحث إمكانية دخول السوق السودانية كإحدى الأسواق الواعدة التي من المتوقّع أن تشهد نمواً كبيراً على صعيد مشاريع البنى التحتية، كما نشطت الشركة بقوة على خط تعزيز التعاون بين الجهات المستثمرة وبين وزارات سودانية معنية بمشاريع البنى الأساسية، وقد قطعت شوطاً متقدّماً على هذا الصعيد.

ويؤكّد **الهاجري** أنّ "البنك الإسلامي للتنمية يولي اهتماماً خاصاً في السوق السودانية التي تعتبر من الأسواق التي بدأت تتمتّع بمؤشرات إيجابية استثمارياً وائتمانياً، ما أثار انتباه العديد من المؤسسات المالية والإستثمارية الإقليمية". ويضيف أنّ السوق السودانية تفتقر إلى الإمكانيات والتقنيات الإستثمارية المتطوّرة وفي الوقت نفسه توفّر الكثير من الفرص الإستثمارية. وعليه فإنّ التعامل مع معطيات هذه السوق لا بدّ وأن يكون من خلال نافذة تقوم بدراسات إئتمانية واستثمارية متقنة ومتحفظة للتأكّد من مطابقة المشاريع للمعايير الإستثمارية والإئتمانية حرصاً على تغطية المخاطر وتحقيق الربحية.

لذلك تعتزم الشركة الدولية للإجارة والإستثمار هذا العام إنشاء فرع أو مكتب تمثيلي لها في الخرطوم ليكون نافذة استثمارية للشركة للتعامل مع الفرص الإستثمارية المتاحة بشكل يحقق لها الحد الأدنى من الأهداف الستراتيجية. وستكون هذه النافذة مرحلة انتقالية لإنشاء شركة وطنية للإجارة في السودان إذا توفّرت الأسباب والجدوى الإقتصادية. ■

بعد حصوله على قرض دولي

مصر الدولي: أولوية لنشاط التجزئة

القاهرة – محمود عبد العظيم

يسعى بنك مصر الدولي إلى إعطاء أولوية قصوى لنشاط التجزئة المصرفية في المرحلة المقبلة بحيث يتصدّر هذا النشاط قائمة أنشطة البنك خلال الأعوام الثلاثة المقبلة.

في هذا الاتجاه انتهى البنك من وضع خطة لتحديث البنية التحتية اللازمة لنشاط التجزئة ومنتجاته، حيث سينشئ البنك 7 فروع صغيرة مرتبطة ببعضها وبالمركز الرئيسي عبر شبكة حاسب آلي موحّدة ليرتفع بذلك حجم شبكة فروع البنوك إلى 33 فرعاً موزّعة على القاهرة والإسكندرية والتجمعات السياحية والمدن الصناعية.

كما يركّز البنك في المرحلة المقبلة كما يقول **د. بهاء الدين حلمي**، رئيس مجلس إدارة البنك لـ "الإقتصاد والأعمال" في المرحلة المقبلة على تفعيل استخدامات برامج التمويل المدعّمة والمخصصة لمصر من دول وهيئات أجنبية مثل بنك التعمير الألماني، ومنظمة اليوروبوند، وبنك الاستثمار الدولي والاتحاد الأوروبي.

في الوقت نفسه، بدأ بنك "لويدز تي إس بي" البريطاني في تنفيذ مشروع لإعادة هيكلة أنشطة "مصر الدولي"، ويشمل المشروع قطاعات الموارد البشرية وتحديث نظم المعلومات ومخاطر الائتمان المركزي والأصول والإنترنت ومخاطر السوق ومخاطر العمليات وتنمية القدرات والمهارات التسويقية وتنمية التخطيط الستراتيجي.

وكان "مصر الدولي" قد حصل على قرض دولي بقيمة 100 مليون دولار، وهو القرض الذي أداره سيتي بنك الأمريكي نهاية آب/ أغسطس الماضي، وتمّ تخصيص جزء منه لعمليات "الانتربانك" التي تحقق عائداً جيداً للبنك. وكان البنك يستهدف من


د. بهاء الدين حلمي

وراء هذا القرض تحقيق أهداف عدة منها تدشين سعر إسترشادي لإقراضه لمرحلة ما بعد القرض، ومن ناحية ثانية الحصول على "بريستيج" غير مباشر لجدارته الائتمانية.

وقال د. **بهاء الدين حلمي** أنّ التكلفة الكلية للقرض سواء كانت فوائد أو عمولات لم تتجاوز 0,9 في المئة فوق "الليبور"، بينما يراوح سعر إعادة الإقراض بالعملة الأجنبية للشركات بين 1,5 و2,5 في المئة فوق "الليبور".

وجاءت قائمة البنوك المكتتبة في قرض مصر الدولي لتشمل بنوك "يوباف" فرنسا فرع بنك مصر – فرنسا، و"شركة الاستثمارات العربية" في البحرين، البنك السعودي الأمريكي، بنك مصر فرع ألمانيا، البنك التجاري العربي البريطاني، البنك العربي في الأردن، والتجاري الدولي – مصر، وبنك طوكيو ميتسوبيشي، وسيتي بنك وبنك نيويورك.

وكان بنك مصر الدولي قد نجح في جذب ودائع تبلغ 786,2 مليون جنيه خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2001 ليصل بذلك إجمالي محفظة البنك إلى 9 مليارات و477 مليون جنيه. ■



برعاية سيادة رئيس الجمهورية الجزائرية
عبد العزيز بو تفليقة
ملتقى الجزائر الدولي للإستثمار
Forum International d'Investissement en Algérie
فرص الأعمال والاستثمار
17-18 نيسان/ابريل 2002 ، فندق شيراتون - الجزائر
الجزائر مهيأة للاستثمار ... فهل أنت مستعد؟
الملتقى العربي الدولي الثاني للاستثمار في الجزائر يجمع بين المؤسسات الجزائرية العامة و الخاصة و بين الهيئات المالية العربية و الدولية و المصارف و شركات الاستثمار و مئات المستثمرين.
ثاني اكبر سوق في العالم العربي والأفريقي:
فرص متنوعة و سوق كبيرة قوامها 30 مليون نسمة
أهم برنامج للخصخصة والإصلاح الاقتصادي في المنطقة
ثالث اكبر مورد للغاز بعد روسيا وكندا
ثاني اكبر مورد للغاز السائل الطبيعي بعد إندونيسيا
تنظيم
بالإشتراك مع
وزارة المساهمة وتنسيق الإصلاحات
الاقتصاد والاعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة
غرفة التجارة العربية - الألمانية
ghorfa
Arabisch-Deutsche Vereinigung für Handel und Industrie e.V.
للمزيد من المعلومات
لبنان: ص.ب.: 113-6194 الحمراء - بيروت 2100 1103 هاتف:799911 780200 1 961 فاكس: 780206/7 1 961
المملكة العربية السعودية: ص.ب.: 5157 الرياض 11422 جوال:4401367 5 966 هاتف: 4778624 1 966 فاكس:4784946 1 966
الإمارات العربية المتحدة: ص.ب.: 55034 دبي هاتف:42941441 971 فاكس: 2971035 1 967
conferences@iktissad.com

زيادة رأس مال "التمويل المصري السعودي"

القاهرة – محمود عبد العظيم

صبحي بدوي

قرّر بنك "التمويل المصري السعودي" زيادة رأس ماله من 135 الى 150 مليون جنيه. وقال صبحي بدوي العضو المنتدب للبنك لـ"الاقتصاد والأعمال" أنه تقرّر تغطية الزيادة الجديدة من رأس مال البنك والبالغة 15 مليون جنيه من أرباح البنك وذلك بدلاً من إجراء توزيعات نقدية على المساهمين، مشيراً الى أن هذه الخطوة ستتم في كانون الأول/ديسمبر المقبل.

وقال بدوي أن البنك حقق أرباحاً صافية بنحو 42 مليون جنيه عن العام الماضي المنتهي في 31 كانون الأول/ديسمبر 2001 بزيادة نسبتها 17 في المئة مقارنة بأرباح العام السابق 2000.

وكشف صبحي بدوي أن أصول البنك زادت نحو 2,4 مليار جنيه وزادت الودائع نحو ملياري جنيه بينما زادت القروض نحو 1,3 مليار جنيه في نهاية العام الماضي. وأشار الى أنه من المتوقع أن تجتمع الجمعية العمومية للبنك لإعتماد ميزانية البنك وأرباحه والنظر في قرار دمج مجموعة البنوك التسعة التابعة لمجموعة "دلّه البركة" التي يمتلكها الشيخ صالح كامل – ومن بينها بنك التمويل المصري السعودي – في بنك "شركة المستثمر الدولي" في الكويت.

844.4 مليون ريال أرباح "السعودي الفرنسي"



ابراهيم الطوق
رئيس مجلس الادارة

أعلن البنك السعودي الفرنسي عن تحقيق أرباح صافية في العام 2001 بلغت نحو 844,4 مليون ريال (225 مليون دولار) بزيادة نسبتها 29 في المئة مقارنة مع أرباح العام 2000. وكشفت النتائج المالية نمواً على كافة الأصعدة، حيث توسّعت محفظة الاستثمار بمعدل 24 في المئة ليصل حجمها إلى 17,9 مليار ريال (4,77 مليارات دولار)، كما وصلت محفظة الإقراض الصافية إلى 16,8 مليار ريال (4,47 مليارات دولار). وبلغ إجمالي الموجودات 40 مليار ريال (10,6 مليارات دولار) بمعدل زيادة بلغ 14 في المئة عن العام 2000.

وتعكس هذه النتائج استمرار الزخم في دخل العمولات الصافي (نما بمعدل 25 في المئة خلال الفترة)، والنمو الملحوظ في دخل الرسوم البنكية التي وصلت إلى 195 مليون ريال (52 مليون دولار) مرتفعة بمعدل 10 في المئة. وكان للتنوّع في منتجات وخدمات البنك التي تناسب قطاعاً واسعاً من العملاء، والقدرة على ضبط نمو النفقات (التي زادت خلال الفترة بمعدل 2 في المئة) المساهمة الأساسية في النتائج المحققة. ونشط البنك خلال العام 2001 في تطوير وتسويق منتجات بنكية مدروسة بعناية مثل القروض والمرابحات الشخصية ومنتجي "الغد" و"الأنجال" للتخطيط المالي، وهذه لاقت رواجاً كبيراً في السوق. كما أطلق البنك بنجاح "برنامج النخبة" الذي صُمم ليتلاءم مع الاحتياجات المصرفية لفئة مهمة من العملاء وذلك انطلاقاً من مبدأ اهتمام البنك في كل شريحة على حدة وتطوير برامج تلبّي متطلبات كل منها.

وكان للبنك السعودي الفرنسي حضور فعّال خلال العام في سوق القروض المشتركة محلياً وإقليمياً، حيث دخل كمرتّب رئيسي لعدد من المشاريع التمويلية المهمة. فقد كان من ضمن مجموعة المصارف المرتّبة لقرض بقيمة 400 مليون دولار لصالح شركة فيلا، ذراع النقل لـ"أرامكو السعودية" لتمويل شراء ناقلتي نفط. ونشط البنك في تمويل مشاريع القطاع الخاص حيث دخل في ترتيب قرض تجاري بقيمة 1,050 مليون ريال (280 مليون دولار) لصالح الشركة السعودية للبولي أوليفينات التي تعتبر مشروعاً مشتركاً بين كل من شركة التصنيع الوطنية ومجموعة بازل العالمية. وكان البنك قد لعب دور مرتّب في تمويل قرض قيمته 1,02 مليار دولار للمرحلة الثانية من مشروع محطة الطويلة A-1 لتوليد الكهرباء وتحلية المياه في أبو ظبي، مؤكّداً بذلك استعداده لتمويل مشاريع المياه والطاقة المستقلة المتوقعة في المملكة.

وقال إبراهيم الطوق، رئيس مجلس إدارة البنك السعودي الفرنسي: "استطاع البنك أن يحافظ على معدلات نمو جيدة رغم تراجع معدلات الفائدة وتباطؤ الفرص الاستثمارية، مثبتاً بذلك ريادته في إطلاق منتجات مصرفية مناسبة وقدرة عالية في تنويع مصادر الدخل وإحكام السيطرة على نمو المصاريف".

صندوق جنوب المتوسط من "غلوبال فندز"

أعلنت الشركة الاستثمارية غلوبال فندز سيكاف (Global Funds SICAV) عن إنشاء صندوق جنوب المتوسط للاستثمار (South Medi Fund) بهدف زيادة فرص الاستثمار في الأسواق الناشئة والنامية في منطقة جنوب المتوسط. وسيتركز نشاط الصندوق في المغرب وتونس ومصر والأردن ولبنان وتركيا ومالطا.

وقال اندريان جاليا، المدير التنفيذي لمجموعة مستشاري غلوب فند (Globe Fund Advisors) أنه في ضوء توسّع وتعدّد مهام الصندوق كان من الأنسب تعيين مستشارين فرعيين في المنطقة والذين سيقومون بالإشراف على كل سوق يقوم الصندوق بالاستثمار فيها. وقمنا بالتأكد بشكل دقيق من قدرات هؤلاء المستشارين من أجل تزويد معلومات دقيقة عن الأسواق وتقديم النصائح الفعالة والناجحة في هذا المجال. وسننشط في أسواق الأسهم التي خضعت لعمليات تصحيح كبيرة، ولكن التركيز الأكبر سيكون على عمليات الخصخصة في كل بلد.

السعودي للإستثمار: نمو ملموس

ارتفعت أرباح البنك السعودي للاستثمار خلال العام 2001 بنسبة 10 في المئة لتبلغ 304 ملايين ريال في مقابل 276 مليوناً في العام 2000. واستمر البنك في سياسة ضبط المصاريف، محققاً خفضاً بلغ 21,5 في المئة، واحتل البنك المركز الأول في كفاءة الأداء.

عبد العزيز العبد الله العوهلي

وبلغ العائد على معدل الموجودات 2,11 في المئة مقارنة بـ2,02 في المئة، وبلغ العائد على معدل حقوق المساهمين 15,46 في المئة. وبلغت الموجودات 15,252 مليون ريال في مقابل 13,612 مليوناً، أي بزيادة 12 في المئة، وارتفعت المحفظة الاستثمارية للبنك لتبلغ 5,822 مليوناً مقارنة بـ 4,289 مليوناً أي بزيادة نسبتها 35,7 في المئة.

وارتفعت محفظة القروض الى 7,527 مليون ريال تمّ توجيه أكثر من 31 في المئة للقطاع الصناعي. كما ارتفعت ودائع العملاء الى 10,527 مليون ريال، و بلغ اجمالي حقوق المساهمين 2,062 مليون ريال أي بزيادة 10,3 في المئة.

وقال رئيس مجلس الادارة د. **عبد العزيز العوهلي**:"ان هذه المناسبة تأتي متوافقة مع ابتداء احتفال البنك بمرور 25 عاماً على تأسيسه...".

بنك الرياض: توزيع 1200 مليون ريال



راشد العبدالعزيز الراشد

وافقت الجمعية العامة لبنك الرياض التي انعقدت مؤخراً على توزيع 1200 مليون ريال أرباحاً على المساهمين، بواقع 15 ريالاً لكل سهم، وذلك بزيادة قدرها 50 في المئة عن الأرباح النقدية الموزعة في العام الماضي. كما وافقت الجمعية على اقتراح مجلس الإدارة بدفع الأرباح المستحقة لعام 2002، كل ستة شهور (مرتان في العام).

والجدير ذكره ان ارباح بنك الرياض الصافية للعام 2001، وصلت الى 1352 مليون ريال، أي بزيادة نسبتها 12 في المئة مقارنة بالعام الماضي. كما ارتفع عائد الموجودات من 1,86 في المئة في العام 2000 الى 2,01 في المئة في العام 2001.

رئيس مجلس ادارة البنك **راشد العبدالعزيز الراشد** اعتبر أن تنويع مصادر دخل البنك، باعادة توزيع امواله بما يتماشى مع احوال السوق، جعله يحافظ على مستوى نشاطه المرتفع محققاً نمواً متواصلاً للأرباح، وتوسعاً في نشاطه تمثل في ارتفاع اجمالي الموجودات الى 67,2 مليار ريال، بزيادة 2,1 مليار عن العام 2000، وتركزت هذه الزيادة في ارتفاع صافي القروض والتسليفات نحو 892 مليون ريال، لتبلغ 21,2 بليون ريال.

بنك الشارقة: توزيع أرباح بنسبة 12 في المئة

حقّق بنك الشارقة أرباحاً صافية في نهاية العام 2001 بلغت 50,2 مليون درهم أي بزيادة نسبتها نحو 4 في المئة مقارنة مع العام الماضي. وأوصى مجلس الادارة توزيع أرباح نقدية قدرها 28,8 مليون درهم أي بواقع 12 في المئة من رأس المال البالغ 240 مليون درهم.

ونتيجة لهذا الأداء ارتفع العائد على السهم من 2,01 درهم في العام 2000 الى 2,09 درهم في العام 2001.

وكان بنك الشارقة انتهج سياسة محافظة فتمكن من تحقيق ربحية عالية على الرغم من نسب النمو المتواضعة، حيث زادت الموجودات بنسبة 2,1 في المئة والودائع بنسبة 2,5 في المئة، في حين تراجعت التسليفات الصافية بنسبة 5,9 في المئة، أما حقوق المساهمين فزادت بنسبة 6 في المئة.

"الأهلي المتحد": الأرباح زادت 20 في المئة



فهد الرجعان

حقق البنك الأهلي المتحد في العام 2001 أرباحاً صافية بلغت 48,4 مليون دولار، أي بزيادة 20,5 في المئة مقارنة بالعام 2000. وخلال الفترة نفسها بلغ الدخل التشغيلي 154,9 مليون دولار في مقابل 136,8 مليوناً أي بزيادة 13,2 في المئة. وارتفع الدخل الصافي من الفوائد بنسبة 13,6 في المئة وانخفضت مصاريف الفوائد بنسبة 18,1 في المئة، كما ارتفع الدخل من غير الفوائد بنسبة 12,8 في المئة، وما بلغ معدل التكاليف مقابل الدخل 48,7 في المئة في مقابل 50,2 في المئة.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة **فهد الرجعان**: "يسعدنا أن يحقق البنك زيادة 20 في المئة في أرباحه الصافية وأن يحقق دخلاً تشغيلياً يزيد على 150 مليون دولار. وقد خطا البنك خطوات كبيرة باتجاه تنمية نشاطه في الكويت والبحرين وبريطانيا، وقد تمّ ذلك في ظل سياسة متحفظة لضمان أفضل النتائج بأقل مخاطر".

يُذكر أن البنك الأهلي المتحد يسيطر على 21 في المئة من سوق العمليات المصرفية في البحرين.



Proudly Presents

إدارة التسويق المتطوّرة

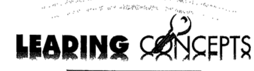
ADVANCED MARKETING MANAGEMENT

MAY 6 - 8, 2002,

THE FAIRMONT DUBAI, DUBAI

UNITED ARAB EMIRATES

In exclusive association with



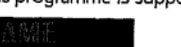
For further information please contact us on:
Tel.: + 971 4 3538444 Fax: +9714 3534346 E-mail:columbia@leading-concepts.com **www.leading-concepts.com**

This programme is supported by :













بيت التمويل الخليجي: زادت الأرباح 55 في المئة


د. فؤاد العمر — عصام جناحي

واصل بيت التمويل الخليجي للعام الثاني على التوالي سلسلة نجاحاته، بتحقيقه لأرباح صافية خلال العام 2001 بلغت 11 مليون دولار أميركي مقارنةً بـ 7,1 ملايين دولار خلال العام 2000، أي بارتفاع نسبته 55 في المئة. كما بلغ إجمالي استثمارات البنك 38،7 مليون دولار خلال العام 2001 مقارنةً بمبلغ 26,8 مليوناً خلال العام 2000، أي بارتفاع نسبته 45 في المئة. وارتفعت حقوق المساهمين لتصل إلى 73,5 مليون دولار مقارنةً بـ 68,5 مليوناً خلال العام 2000. وبناءً عليه، أوصى مجلس الإدارة توزيع أرباح قدرها 9 في المئة على رأس المال المدفوع.

وقال رئيس مجلس الإدارة **د. فؤاد العمر** بأن "بيت التمويل الخليجي" قام في العام 2001 بالعديد من الأنشطة الاستثمارية، والتي تمثّلت في تأسيسه لصندوق إنجازات للتكنولوجيا وشركة فيوتشر فرانشايز، ودعم البنك لمشروع الأمير **عبد الله بن عبد العزيز آل سعود** للحاسب الآلي (وطني.نت)، وكذلك إنشاء شركة الخليج للتعمير، وإعلان بدء انطلاق أول بنك إسلامي مستقبلي متكامل في العالم، وافتتاح مكتب للبنك في مدينة بوسطن في الولايات المتحدة الأميركية.

وقال **عصام جناحي** الرئيس التنفيذي لـ "بيت التمويل الخليجي" بأن العام الماضي شهد تركيز البنك على تدعيم بنائه المؤسسي بتوظيفه لذوي الكفاءات والخبرات الواسعة في المجال المصرفي الإسلامي.

"الاسلامي الأول": الأرباح زادت 60 في المئة

بلغت الأرباح الصافية لبنك الاستثمار الاسلامي الأول 32,7 مليون دولار للعام 2001، أي بزيادة 60 في المئة عن أرباح العام 2000. وأوصى مجلس الادارة توزيع 16,9 مليون دولار تمثل 15 في المئة من إجمالي رأس المال المدفوع.

وحقق البنك عائداً على متوسط رأس المال قدره 23,9 في المئة ومتوسط العائد على الأصول 10,8 في المئة، وبلغ إجمالي رأس المال 145,2 مليون دولار بزيادة 12,9 في المئة عن العام 2000 بعد خصم الأرباح الموصى بتوزيعها.

وحقق البنك من خلال محفظة الاستثمارات المتزايدة التنوّع، نمواً قياسياً وأكمل خلال العام 3 صفقات جديدة قيمتها الاجمالية، 438 مليون دولار. فقد اشترى البنك كامل أسهم شركة ميديفاكس الأميركية بقيمة 123,1 مليون دولار، واشترى 61 في المئة من شركة سيروس اندستريز بإجمالي قدره 142 مليون دولار.

وفي قطاع العقارات حقق نمواً قوياً حيث استكمل 3 صفقات عقارية مشتركة مع شركة برولوجس ترست. وقال **محمد عبد العزيز الجميح** رئيس مجلس ادارة البنك ان مؤسسة نقد البحرين عملت على ايجاد اقتصاد قوي ومناخ تنظيمي دقيق ما جعل من البحرين مركزاً مالياً مرموقاً.

أما الرئيس التنفيذي **عاطف أحمد عبد الملك** فقال ان البنك يتطلع في العام 2002 الى التوسّع في مجال الاستثمار العقاري.

قرض بـ17,6 مليون دولار من "الخليج الدولي" إلى "قطر للملاحة"


د. خالد الفايز

قدّم بنك الخليج الدولي قرضاً قدره 17,6 مليون دولار لشركة قطر الوطنية للملاحة والنقليات المحدودة – مقرّها الدوحة. وقّع الاتفاقية عن البنك الرئيس التنفيذي **د. خالد الفايز** وعن الشركة رئيسها **صالح مبارك الخليفي** ومديرها العام **عبد العزيز صلات**.

تبلغ مدة القرض 7,5 سنوات ويبدأ السداد بعد عام ونصف العام من التوقيع. ويستخدم القرض في تمويل 80 في المئة من قيمة عقد بناء سفينتي نقل بسعة 500 حاوية لكل منهما يتمّ تصنيعهما حالياً في كوريا وقيمتهما 22 مليون دولار.

تنويه عالمي لـ"الوطني" بترتيب صفقة ايكويت


ابراهيم دبدوب

أشادت مجلة "بروجكت فاينانس" العالمية بالدور الذي لعبه بنك ايكويت الوطني في قيادة ترتيب إعادة التمويل الخاص بشركة ايكويت للبتروكيماويات، حين استطاع ترتيب 77 في المئة من قيمة القرض، مشيرةً إلى أن ذلك مثّل نجاحاً كبيراً لقدرة البنك على القيام بمثل هذه الصفقات الضخمة محلياً وإقليمياً.

ومنحت المجلة المتخصصة في تمويل المشاريع والتي تصدر عن مؤسسة "يوروماني" البريطانية المعروفة، صفقة إعادة تمويل ايكويت

لقب "صفقة العام في الشرق الأوسط" عن العام 2001.

وقالت مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية للمؤسسات في البنك الوطني **شيخة خالد البحر**: "إننا أثبتنا للجميع أنه يمكن ترتيب تمويل ضخم من خلال دعم محلي وإقليمي جيد وهو ما يعدّ علامة مميزة لمثل هذا النوع من الصفقات". وأضافت أن إجمالي قيمة القرض بلغت 700 مليون دولار أميركي بعد استثناء حصة بيت التمويل، وقد استطاع الوطني وحده ترتيب 535 مليون دولار أميركي أي نحو 77 في المئة، كما تمكّن من جذب معظم البنوك المحلية ومجموعة من أكبر البنوك العربية، في حين قام سيتي بنك بترتيب 165 مليون دولار فقط بالتعاون مع ثلاث مؤسسات مالية عالمية، وهو ما جعل المراقبين يشيدون بالجانب الكويتي والإقليمي الذي قام الوطني بترتيبه والذي زادت تغطيته عن المبلغ المطلوب.

على صعيد آخر، ذكرت المجلة العالمية أن هذه الصفقة كانت أكبر الصفقات التي شهدتها السوق الكويتية خلال العام الماضي وبلغ إجمالي قيمتها 900 مليون دولار في وقت شهدت فيه المنطقة صعوبات وتحديات حقيقية. وأوضحت أن سبب حصولها على لقب "صفقة العام في الشرق الأوسط" يعود إلى قوة الصفقة وحجمها إلى جانب توقيتها والسرعة التي تمّ خلالها إنجازها بالكامل، وهو ما يجعلها تمثّل استثناء على مستوى المنطقة.

"الإسكان للتجارة والتمويل"

أرباح وتواجد عربي



زهير الخوري



عبد القادر الدويك

حقّق بنك الإسكان للتجارة والتمويل أرباحاً صافية (قبل اقتطاع الضريبة والرسوم) بلغت 30 مليون دينار في مقابل 16,5 مليوناً في العام 2000 أي بزيادة نسبتها 82 في المئة، كما بلغت الأرباح بعد الضريبة 21,9 مليون دينار بزيادة نسبتها 86,7 في المئة.

وارتفعت الموجودات 1708,8 ملايين دينار مقابل 1623,3 مليوناً العام 2000 أي بزيادة نسبتها 5,3 في المئة، كما ارتفعت حقوق المساهمين بنسبة 8,5 في المئة، وكذلك زادت الودائع بنسبة 4 في المئة.

وقال رئيس مجلس الإدارة **زهير خوري** "إنّ البنك واصل دوره القيادي من خلال مساهمته الفعّالة في تمويل مختلف قطاعات النشاط الإقتصادي ذات الأداء الأفضل والأكثر فاعلية".

أما مدير عام البنك **عبد القادر الدويك** فقال أن البنك قطع شوطاً في مشروع التفريع والتواجد داخل الأسواق العربية.

فبعد مكتبي تمثيل في أبو ظبي وطرابلس الغرب، يستكمل البنك إجراءات التواجد في كل من الجزائر وسورية.

بنك مصر إيران: سندات وتوسّع جغرافي

القاهرة - محمود عبد العظيم

إسماعيل حسن

انتهى بنك مصر إيران من طرح سندات بمبلغ 200 مليون جنيه وذلك في منتصف مارس/آذار الماضي بعد أن بلغت نسبة التغطية 250 في المئة للمبلغ المطروح، ومن ثم تمّ التخصيص بنسبة 45,5 في المئة للمكتتبين.

وقال **إسماعيل حسن** رئيس مجلس إدارة البنك والذي كان يشغل منصب محافظ البنك المركزي في وقت سابق: "إن طرح هذه السندات يأتي في إطار خطة لتعزيز الأوضاع التنافسية للبنك في السوق خصوصاً بعد أن اتجه مؤخراً إلى التوسّع في مجال التجزئة المصرفية وإدارة محافظ الأوراق المالية وكذلك دعم مركز السيولة لدى البنك لمواجهة عمليات التوسّع المرتقبة".

وأضاف **إسماعيل حسن** أنه تحدّد سعر الفائدة للسندات التي تمّ طرحها بمعدل 11,5 في المئة سنوياً تُدفع كل 3 أشهر.

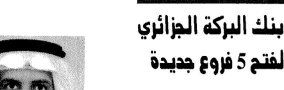
كما يقوم البنك بافتتاح 4 فروع جديدة خلال النصف الأول من العام الجاري في إطار خطة توسّع جغرافي حيث تشمل هذه الفروع مناطق مصر الجديدة والمهندسين والمعادي والعاشر من رمضان.

يُذكر أن بنك مصر إيران يخطط لزيادة رأس ماله من 100 إلى 150 مليون جنيه وتخصيص نسبة الزيادة للجانب الإيراني المساهم في رأس مال البنك لزيادة حصته في البنك وهي الحصة التي تعود إلى شركة الاستثمارات الخارجية الإيرانية.

بنك البركة الجزائري لفتح 5 فروع جديدة



عدنان يوسف



حقّق بنك البركة الجزائري إنجازات وخطوات حيث بلغ مجموع الإيرادات 17,9 مليون دولار مقارنة بـ 14,8 مليوناً العام 2000 أي بزيادة نسبتها 20,3 في المئة. وبلغ صافي الأرباح 2,3 مليون دولار أي بزيادة 9,5 في المئة عن العام 2000.

جاء ذلك في النتائج التي صدرت عن الجمعية العمومية للبنك التي التأمت برئاسة رئيس مجلس الإدارة **عدنان يوسف**.

وزادت الموجودات بنسبة 26,4 في المئة لتصل إلى 244,5 مليون دولار، كما بلغ حجم حسابات الودائع 169,4 مليون دولار، وارتفع حجم حقوق المساهمين إلى 19,1 مليون دولار أي بنسبة نمو قدرها 15,1 في المئة.

برعاية دولة رئيس مجلس الوزراء في لبنان

السيد رفيق الحريري

أكبر ملتقى للأعمال في الشرق الأوسط

المؤتمر السنوي الثامن للاستثمار وأسواق رأس المال العربية

23-24 أيار/مايو 2002 فندق فينيسيا انتركونتيننتال ، بيروت - لبنان

أكثر من

700

مشارك من الشخصيات والقيادات الحكومية والمصرفية والمالية وفي طليعتها عدد من رؤساء الحكومات العربية والأجنبية ووزراء ورؤساء المصارف والمؤسسات المالية والاستثمارية العربية والدولية.

تنظيم

الاقتصاد والاعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal

مصرف لبنان

جمعية المصارف في لبنان

وبالتعاون مع
مؤسسة التمويل الدولية

الرجاء إرسال المزيد من المعلومات

____

____

الإسم ________________________________

هاتف ________________________________

فاكس ________________________________

بريد إلكتروني __________________________

لبنان: ص.ب.: 6194-113 الحمراء- بيروت 2100 1103 هاتف: 780200 1 961 فاكس: 780206/7 1 961
المملكة العربية السعودية: ص.ب.: 5157 الرياض 11422 جوال: 4401367 5 966 هاتف: 4778624 1 966 فاكس: 478946 1 966
الإمارات العربية المتحدة: ص.ب.: 55034 دبي هاتف: 2941441 4 971 فاكس: 2941035 4 971
E-mail: conferences@iktissad.com

شعاع كابيتال

المؤشر المركّب للأسواق العربية	+3.86%		
نسبة التغير السنوي		+3.85 %	
مؤشر السعودية	+7.99%		
نسبة التغير السنوي		+6.73 %	
مؤشر الامارات	-0.87%		
نسبة التغير السنوي		+4.01 %	
مؤشر الكويت	+1.51%		
نسبة التغير السنوي		+3.02 %	
مؤشر مصر	+3.91%		
نسبة التغير السنوي		+2.54%	

مؤشرات "شعاع كابيتال" لأسواق الأسهم العربية*

في 2002/3/19	المؤشر العام	نسبة التغيير الشهري %	نسبة التغيير السنوي %
المؤشر المركّب للأسواق العربية	1,001.28	3.86	3.85
المؤشر المركّب لدول الخليج	1,195.80	4.01	4.67
مؤشر الامارات	1,060.45	-0.87	4.01
مؤشر السعودية	1,241.83	7.99	6.73
مؤشر قطر	1,311.84	1.22%	-3.19
مؤشر عمان	654.16	0.25	3.60
مؤشر الكويت	1,508.99	1.51	3.02
مؤشر البحرين	816.65	0.51	2.46
المؤشر المركّب لبلاد المشرق	924.67	4.62	3.31
مؤشر فلسطين	789.15	14.79	-3.28
مؤشر لبنان	626.62	6.90	5.71
مؤشر الأردن	1,066.96	3.00	3.60
المؤشر المركّب لشمال افريقيا	440.22	2.39	-1.94
مؤشر تونس	811.15	-1.22	-2.34
مؤشر المغرب	612.81	1.82	-5.99
مؤشر مصر	313.57	3.91	2.54

*القيمة الأساسية للمؤشرات في 1999/12/31 تساوي 1000

ويمتلك البنك 10 فروع في الجزائر ولديه خطة لافتتاح 5 فروع جديدة، واقترح مجلس الإدارة توزيع أرباح بقيمة 1,2 مليون دولار أي ما نسبته 18,75 في المئة من رأس المال المدفوع.

شعاع كابيتال: صندوق للدخل الثابت



زياد مكاوي

أطلقت شعاع كابيتال، الصندوق العربي للدخل الثابت، وهو صندوق متميز تتركز استثماراته بصورة أساسية في سندات الدين العربية. ومن شأن هذا الصندوق تشكيل الآلية المثلى للمستثمرين الراغبين في الاستفادة من العائد المغري الذي تميزت به سندات الدين العربية خلال السنوات الأخيرة.

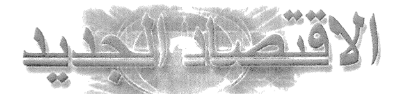
وتنوي شعاع كابيتال ان تستثمر قسماً من أموالها الخاصة في هذا الصندوق المفتوح المسجل في جزر كايمان، الذي يتيح تسوية التعاملات، استرداداً واكتتاباً، بصورة شهرية. ويهدف الصندوق الى تأمين عائدات مرتفعة عبر الاستثمار بصورة أساسية في السندات الحكومية للدول العربية المصدرة بالدولار الأميركي.

يتيح هذا الصندوق الاستثمار في مجمل السندات الحكومية العربية عبر محفظة استثمارية واحدة، كما يخضع لأسلوب مرن في اتخاذ القرارات الاستثمارية المبنية على أسس علمية خاصة بإدارة الأموال والمحافظ الاستثمارية. ويطمح الصندوق الى تأمين توزيع فعال للمخاطر في محفظة المستثمر حيث انه خلال السنوات الماضية تبين ان الارتباط بين السندات الحكومية العربية وغيرها من أنواع الاستثمارات ضئيل وينعدم أحياناً.

واستعانت شعاع كابيتال لإدارة هذا الصندوق بنخبة من كبار الاختصاصيين في هذا المجال، الذين يتمتعون بخبرة فريدة من نوعها في أسواق السندات العربية المدرجة وغير المدرجة وقد ساهموا بشكل فعال في اكتتابات السندات الحكومية اليوروبوند، ولعبوا أدواراً عدة في عمليات اكتتاب بلغ مجموعها ثلاثة مليارات دولار.

ويقول **زياد مكاوي**، المدير التنفيذي الأول في شعاع كابيتال "ان الصندوق العربي للدخل الثابت سيساهم في تطوير أسواق المال العربية. فأسواق السندات العربية، رغم ضآلة حجمها، حققت معدل نمو يعادل ضعف نمو الأسواق الناشئة الأخرى.

ولفت **مكاوي** الى أن شعاع كابيتال تتمتع بميزة فريدة تمكّنها من ادارة هذا الصندوق بفعالية عالية وذلك لوجودها الفعلي في المنطقة ولاستخدامها نخبة من أصحاب الخبرة الواسعة في هذه الفئة الاستثمارية. كما تقوم شعاع كابيتال بتطوير مؤشر للسندات العربية الذي سيكون فريداً من نوعه بعد أن قامت بنجاح بتطوير مؤشراتها الخاصة بالأسهم العربية في 12 سوقاً مالية. ■



الاقتصاد الجديد

عندما تتجسس أموالك.. عليك

المراقبة والتجسس الصناعي والتجاري والعسكري والتحرّي الاقتصادي ومسح معلومات الإنترنت بما فيها من بريد الكتروني ومواقع ونقاشات مباشرة Chat... تكاد تصبح سمة معظم سياسات الدول المتقدّمة تكنولوجياً تجاه بعضها من جهة، وجميعها تجاه الدول الأقل تطوراً من جهة أخرى. وهذا الأمر بات معروفاً لكثير من المراقبين وغير المراقبين.

ما هو غير معروف يشكّل مشكلة أكبر، فنحن نعلم مثلا ان البريد الإلكتروني يخضع للمراقبة، لذلك نأخذ احتياطاتنا لجهة عدم كشف أسرار شركاتنا حين نتراسل الكترونياً. كذلك وضع أجهزة الكمبيوتر في مكاتبنا التي يمكن مراقبتها عندما تتصل بالإنترنت ، لذلك أيضاً نعمد الى عدم توفير معلومات شركاتنا الحساسة على أجهزتنا المتصلة بالإنترنت ونحاول حمايتها قدر المستطاع ... لكن الأخطر هو ما لا نعلمه.

وما لا يعلمه الكثيرون منّا مثلاً هو أنّ الأوراق النقدية العائدة لبعض الدول الأولى تكنولوجياً في العالم، والتي نتداولها، قد تحتوي على أجهزة بالغة الصغر تقوم ببث موجات تؤدّي الى كشف معلومات خاصة بها. وهذا يعني أنّ من يدفع لك ورقة نقدية يستطيع أن يعلم لمن دفعتها وأين وصلت بعد فترة من الزمن.

لكن طبعاً الأمر ليس بهذه السهولة، فلكي يتمّ كشف ورقة نقدية تحتوي على جهاز راديوي بالغ الصغر يجب أن نمرر هذه الورقة في جهاز خاص كون الموجات التي تصدرها الورقة المالية هذه لا تبتعد أكثر من متر على حد قول بعض الخبراء.

والمسألة حالياً قيد التطوير، لذا تقوم شركات مثل Infeneon و Philips بأعمال قد يكون للمصرف المركزي الأوروبي دور فيها حسبما ذكرت نشرة Electronic Engineering Times. ويقال أنّ شركة Hitachi تناقش حالياً تفاصيل صفقة يدخل في أطرافها مصنعو أوراق نقدية أوروبيون.

ولدى توجيه سؤال للمصرف الأوروبي المركزي ECB كان الجواب: "لا نريد التحدّث عن الموضوع". لذلك ساد الاعتقاد في أوساط الصحافة الاقتصادية عالمياً أنّ المسألة صحيحة كلياً والمصرف يقوم بعقد اتفاقيات لوضع أجهزة في أوراق اليورو النقدية الجديدة أو على الأقل يحضّر لذلك.

وقد لا يثير هذا الخبر رجال الأعمال بقدر ما يثير المصارف التي لها أعمال في مجال تبييض الأموال أو "تسويدها". ■

إياد ديراني

دويتش تيليكوم تعلن خسائرها

أعلنت شركة الاتصالات الألمانية "دويتش تيليكوم" أنّ خسائرها الصافية عام 2001 بلغت نحو 3,5 مليارات يورو ما أدّى الى هبوط سعر سهمها في بورصة فرانكفورت نحو 0,59 في المئة. يذكر أنّ استثمارات الشركة في الجيل الثالث للاتصالات النقّالة هي أبرز ما ساهم في الوصول الى هذه الخسائر.

عمليات إحتيال ضخمة عبر الإنترنت

أفادت دراسة لشركة GartnerG2 أنّ التجارة عبر الإنترنت أدّت الى احتيالات بقيمة 700 مليون دولار في العام 2001 (للحالات المعلن عنها).

وأوردت الدراسة أنّ نسبة الاحتيال من إجمالي المبيع عبر الإنترنت وصلت الى 1,14 في المئة من القيمة الاجمالية 61,8 مليار دولار (حسب GartnerG2). وتعتبر الخسائر المتأتية عن عمليات الاحتيال أعلى 19 مرة في العام 2001 عن الأعوام السابقة.

وأشارت الدراسة أنّ المستهلك الأميركي بدأ بإعتماد حلول من شركات بطاقات الاعتماد للحماية من الاحتيال عبر الإنترنت. وبين بحث إستقصائي لعيّنة مؤلفة من ألف شخص أميركي في كانون الثاني/يناير الماضي تبّني أنّ 5,2 في المئة كانوا ضحية الاحتيال بسبب بطاقة الاعتماد، و1,9 في المئة تمّ الاحتيال عليهم بسبب سرقة بطاقتهم الشخصية.

وقال 18 في المئة أنهم يعتمدون بطاقتي إعتماد لتفادي الوقوع في عمليات الاحتيال.

شكاوى في اليابان من لعبة مايكروسوفت الجديدة

ذكرت شركة مايكروسوفت لتكنولوجيا المعلومات أنّ بعض مستخدمي لعبة Xbox التي طرحتها في الأسواق اليابانية مؤخراً اشتكوا من أنّ غطاءها الخارجي يخدش الأسطوانات الرقمية، نافية عزمها على استرجاع اللعبة إلى معامل الشركة.

وبررت الشركة نفيها استرجاع اللعبة من الأسواق إلى أنّ الخدوش سببها سوء وضع الأقراص الرقمية (DVD) داخل "صحن التحميل" في جهاز Xbox، في حين أصرّ مدير مكتب مايكروسوفت في طوكيو على إعادة اللعبة إلى الشركة المصنعة.

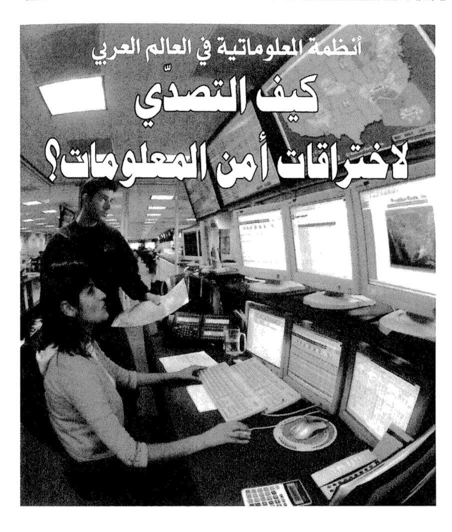
500.000

مصر ترفع سعر الاتصال بالإنترنت

بالرغم من مشاريع تخفيض اتصال المصريين بالإنترنت وتشجيع استخدامها، قررت الحكومة المصرية تعديل نظام احتساب تكلفة المكالمات المحلية لمعالجة "أوجه القصور في التعريفة القديمة" وستؤدي التعريفة الجديدة إلى زيادة سعر الاتصال بشبكة الإنترنت، ووفقاً للنظام الجديد ستصبح مدة المحاسبة (المكالمة) دقيقة واحدة بدلاً من ست دقائق حالياً ما يحقّق وفراً بشكل عام في المكالمات المحلية.

ولكن حسب الأسعار الجديدة ستزيد تكلفة المكالمة المحلية لمدة ساعة بنسبة تصل إلى 23 في المئة حيث تبلغ تكلفة الاتصال لمدة ساعة حالياً جنيهاً واحداً، وتزيد وفقاً للتعريفة الجديدة التي ستطبّق في أول نيسان/ أبريل إلى 1,23 جنيه.

23%



أنظمة المعلوماتية في العالم العربي
كيف التصدّي لاختراقات أمن المعلومات؟

الأمن الإلكتروني في قطاع الأعمال العربي، كما في كل سوق عالمية، يشبه الصفقة التي لا تقبل نصف موافقة أو نصف رفض، فهو كل متكامل ويحتاج إلى اهتمام يفوق الذي تبديه الجهات الأمنية العربية تجاه قضايا وطنية، لأن الأعمال هي في واقع الأمر جوهر أمن القضايا الوطنية. وإذا كانت هذه المسألة فائقة الأهمية ومصيرية أحياناً، فهي بالنسبة للعديد من رؤساء الشركات مجرّد همّ إضافي غير مرغوب فيه كما هو شأن تحوّل الشركات نحو الأتمتة الكاملة والأنظمة المعلوماتية. لكن إلى متى ستتهرّب سوق الشركات العربية من استحقاق الأمن الإلكتروني؟ وما هي فرص نجاتها من "اليد الطويلة" التي قد تمتد يوماً لتخرّب وتسرق وتهدّد أسس قيام أعمالها؟ المسألة في غاية الحساسية والوقت كما في حالة الاتمتة لا يقبل الحسابات البطيئة.

الدائرة تطال الجميع

يتمّ الإعلان عن اختراقات إلكترونية للشركات والمنظمات والمؤسسات الحكومية في مختلف بلدان العالم مع كل يوم يمرّ، وضمن لائحة المخترقين ترد أسماء مثل وزارة الدفاع الأميركية (البنتاغون) وشركات كبرى مثل AOL Time Warner محطة(CNN) ومواقع انترنت على مستوى عالمي مثل ياهو وأمازون وصولاً إلى مصارف مثل Bank of America ومصارف عربية مختلفة، فضلاً عن مراكز عسكرية عربية بما فيها وزارات الدفاع وقيادات الجيوش...

فكل الكيانات التي تملك اتصالاً بالإنترنت معرّضة للاختراق حتى الأكثر تحصيناً منها ودائماً نسمع عمّن يخترق أنظمة للحصول على معلومات صناعية أو تجارية في مؤسسات عامة أو خاصة. وترد الأخبار من كل البلدان من دون استثناء وفي النهاية يبدو أن أي بلد ينفي تعرّضه لهذا النوع من الاختراقات، إنما هو يقوم بإستخدام ورقة "توت إلكترونية". والبلدان العربية من المغرب وصولاً للإمارات مروراً بمصر ولبنان تتعرّض وعلى مدار الساعة للاختراقات وسرقة المعلومات والتخريب في أنظمتها المعلوماتية. وأخطر ما في الأمر تعرّض أسواقها المالية للاختراق المعلوماتي كون هذا الاختراق لا يؤدي إلى تعطيل أو تخريب فحسب، بل يؤدي إلى انتقال أسرار داخلية إلى مؤسسات منافسة.

وحين يُقال أنّ هذه الفوضى تطال الجميع، فذلك مؤكّد عبر دليل واحد، هو اختراق صبية لنظام الحماية الموضوع خصيصاً لوزارة الدفاع الأميركية التي من المفترض أنها أمنع الحصون الأميركية. وإذا كانت البلدان العربية لا تعلن عن حدوث هذا النوع من الاختراقات، فهذا لا يعني أنها لا تحصل!

الخليج مستهدف

ويمكننا مثلاً أن نأخذ أرقام وإحصاءات القرصنة المعلوماتية في السعودية لنستدلّ على ما هو حاصل في معظم البلدان العربية الثرية.

فقد قدّرت إحدى الشركات المتخصصة بأنظمة المعلومات حجم خسائر الشركات والأفراد والقطاعات الحكومية في السعودية بنحو 1,5 مليار ريال (400 مليون دولار أميركي) سنوياً، جرّاء الأخطار والتهديدات والقرصنة والتسلل والتخريب لأجهزة الكمبيوتر، التي أثّرت بشكل مباشر على نسبة تناهز 35 في المئة من القطاعات والشرائح التي تستخدم الكمبيوتر في السعودية.

ويوضح البعض أن الهجمات على مواقع الإنترنت في السعودية ازدادت في الآونة الأخيرة ما سبّبت كثيراً من الخسائر والأضرار المالية والمعنوية، إضافةً إلى

تلاشي سرية المعلومات ما يتطلب وجود قدر عال من الحماية لأنظمة المعلومات. وأشارت المصادر نفسها إلى أن البرامج التعليمية المكثّفة، ناجحة مبدئياً بالتعرّف على الأخطار التي قد تتعرّض لها الأجهزة وكافة أنواع الشبكات وطرق الحماية من الأخطار وتصميم وإنشاء أنظمة متكاملة للحماية تمنح المستخدم الثقة في النظام المُستخدم.

وبلغت نسبة الشركات في السعودية التي اختُرقت مواقعها على الإنترنت نحو 85 في المئة، وذلك خلال السنة الحالية، كما بلغ عدد الفيروسات التي يتم تصميمها شهرياً لمهاجمة المواقع بين 200 و300 فيروس.

وأكّد عدد من المهتمين في سوق المعلومات أن قيمة الدخل الشهري من الشبكة تجاوزت 540 مليون ريال سعودي، علماً أن نسبة النمو السنوي لسوق الكمبيوتر في السعودية بلغت نحو 25 في المئة، وفاقت معدل النمو العالمي الذي يصل إلى نحو 7–8 في المئة، كما يصل عدد أجهزة الحاسب الآلي المباعة سنوياً في السعودية إلى نحو 150 ألف جهاز شخصي، بمعدل نمو يصل إلى 35 في المئة سنوياً.

الخبراء يحذرون

"دبي أصبحت هدفاً رئيسياً للاختراق المعلوماتي خصوصاً مع تزايد أهميتها المالية على مستوى العالم ومع إعلانها عن تأسيس مركز مالي عالمي"، والكلام لمدير الأمن المعلوماتي في شركة سافاير تكنولوجيز **كيث فوغون** الذي أمضى 20 عاماً في قطاع أمن المعلومات ويرأس الجمعية الدولية لأمن المعلومات. ويضيف: "إن عدد الهجمات الشبكية على البنوك يتجاوز أي تهديد آخر في قطاع الخدمات المالية".

ويشير **فوغون** إلى أن التهديدات لا تميّز بين طرف وآخر ولا تعترف بالحدود او الزمن، فهي مشكلة للشرق الاوسط بقدر ما هي لأوروبا، لذلك فعلى دبي الساعية إلى دور مالي عربي ان تأخذ الاحتياطات كما باقي الامارات في دولة الامارات لمنع الاختراقات عبر الإنترنت.

والمشكلة لا تكمن فقط في اختراق نظام البنوك المعلوماتي، فالاختراق يؤدي أيضاً إلى فقدان السمعة والثقة، هذه لا يمكن تعويضها بسهولة. والحل الوحيد هو في التأكد الدائم من أن المؤسسات تستخدم أحدث أنظمة الأمن المعلوماتية.

وعلى الرغم من الإنفاق الكبير الذي تقوم به الشركات على أنظمة المعلوماتية المختلفة، فإن عدم وجود نظام امني يحمي كل هذه الشبكات والأجهزة يعتبر أمراً غير مناسب، إذا لم نقل كارثياً.

مصادر التهديد الأمني المعلوماتي

1 – **الفيروسات**
2 – **برامج التخريب والتجسس**
3 – **الاختراق الخارجي**
4 – **الاختراق الداخلي**
5 – **جواسيس البريد الإلكتروني**
6 – **وكالات التجسس الاجنبية التي تتخفّى كشركة معلوماتية**

الكارثة المضاعفة

تنفق المؤسسات العربية المختلفة سنوياً مليارات الدولارات على أنظمتها المعلوماتية وتقتطع لها من أولى لوائح الإنفاق، بل وتقدمها على أمور أساسية تتعلّق أحياناً بالموظفين والاستثمارات المستقبلية. ولطالما شكت المؤسسات العربية من قيمة فاتورة الاتمتة Automation المرتفعة واكملت التجهيز تحت ضغط المنافسة وآمال رفع مستوى الربحية.

إلا أنها على الرغم من كل ما فعلته، لم تتابع نسبة كبيرة من هذه الشركات طريق بناء أنظمتها المعلوماتية واعتبرت النظام الأمني الإلكتروني غير ذات أهمية. وهنا كانت الكارثة المضاعفة لأن كل ما أُنفق بات معرضاً لخطر الانهيار والاختراق من قبل جهات تفتش في الإنترنت يومياً عن نقطة ضعف في شركة أو وزارة أو منظمة... وهذا فضلاً عن الجهات الأمنية المكلّفة أصلاً بمتابعة وضع الشركات التي تبني انظمة معلوماتية تهيّئ للحظة الاختراق. فقبل بناء نظام معلوماتي داخلي في وزارة مثلاً، كان على من يريد الحصول على وثائق ان يدخل مبنى الوزارة ليفتش في غرفها وأرشيفها وصولاً إلى ما يريد، لكن بعد أن اتصلت كل أجهزة هذه الوزارات بالإنترنت أصبحت العملية اسهل خصوصاً في غياب نظم الحماية، فكل ما على المخترق ان يفعله هو الجلوس إلى كمبيوتر واستخدامه للحصول على ما يريد.

شركات لحساب وكالات الاستخبارات

ثمة علاقة كبيرة بين شركات الأمن الإلكتروني ووكالات التجسس الغربية، فمن المعروف مثلاً أن شركة أميركية تختص بتركيب أنظمة الأمن الإلكترونية أوقفت عن العمل مؤخراً في روسيا إثر الاشتباه بتورّطها في أعمال تجسسية على الشركات الروسية. وهذه الحادثة تكرّرت في أكثر من بلد أوروبي حيث كانت الشركة الضحية شركة أوروبية والشركة التابعة لجهاز تجسس أجنبي أيضاً أوروبية، وتمّ إخفاء أخبار هذه الأحداث مرات عدة، إلا أنه في النهاية ظهرت



بسبب كثرتها.

ومؤخراً، ألقت وكالة الاستخبارات المركزية في الولايات المتحدة الأميركية القبض على نحو مائتي خبير معلوماتي اسرائيلي كانوا منتشرين في مراكز "حساسة" في واشنطن ونيويورك وفلوريدا ... وقيل أن بعض هؤلاء كان يعمل تحت ستار شركات تتخصص في تقديم انظمة الأمن المعلوماتي للشركات الأميركية.

وإذا كانت هذه الشركات التي تعمل لحساب الاستخبارات منتشرة عالمياً، فإنها بالتأكيد موجودة في البلدان العربية وتعمل! وهذا يستوجب حذراً إضافياً خصوصاً وأن ثمة شركات عدّة تعمل في مجال الأمن الإلكتروني في المنطقة ذات جذور غير محددة.

المصارف العربية مستهدفة

قدّر خبراء حجم الخسائر التي تكبّدتها البنوك العربية خلال العامين الماضيين بسبب الاختراقات التي تعرضت لها الشبكات بنحو 200 مليون دولار، في حين ان اجمالي ما ترصده المؤسسات في المنطقة العربية لتأمين الشبكات قد لا يتجاوز 100 مليون دولار خلال السنوات الخمس المقبلة.

ورغم أن حصة البنوك العربية من إجمالي الخسائر التي لحقت بالشركات في العالم والتي تقدر بنحو 10 مليارات درهم ليست أساسية فهي مرشّحة لمزيد من الخسائر الناجمة عن ضعف اجراءات التأمين لشبكاتها. وتقول بعض المصادر أن الحجم الكلي، على مستوى العالم لبرامج تأمين الشبكات، سيصل في غضون السنوات الخمس المقبلة إلى 5,5 مليارات دولار.

أما في المنطقة فإن الشبكات تتعرّض إلى نوعين من الاختراقات: الأولى هي اختراقات عشوائية ولأهداف سياسية واجتماعية أو محاولة لإثبات القدرة على الاختراق، والثانية اختراقات منظمة هدفها القرصنة وطلب الفدية.

ويحلّل البعض قائلاً أن من أبرز حالات الاختراق المنظمة تتمّ من قبل متنافسين بهدف التأثير على أعمال بنك منافس وإحراج هذا البنك من خلال الكشف عن بعض المعلومات الداخلية، وأن من أخطر عمليات الاختراق، الداخلية منها التي يقوم بها عاملون في البنوك والشركات المستهدفة، وقدر حجم هذا النوع من الاختراقات بنحو 40 في المئة من جملة الاختراقات، كذلك فإن خطورة هذا النوع من الاختراقات أكبر لأنها من صنع اشخاص لهم دراية ومعرفة بالمؤسسات التي يخترقونها.

إن البنوك في المنطقة العربية مستهدفة بعمليات الاختراق لأنها لا تملك سياسات تأمينية شاملة للشبكات، فضلاً عن ان هذه البنوك تزداد عملياتها وتتسع من دون أن يصاحب ذلك توسّع مماثل في عمليات التأمين للشبكات الإلكترونية الخاصة بها.

لهذا يعتبر واجباً على البنوك العربية بأن تكون أكثر جرأة في الإفصاح عمّا تعرّضت له من حوادث اختراق وتبادل هذه التجارب مع البنوك الأخرى. ■

إياد ديراني

خسائر فيروسات

أفادت شركة أبحاث مستقلة أن الخسائر التي سببها فيروس الكمبيوتر "كود ريد" الذي ضرب شبكة الإنترنت منذ نحو عام بلغت ما يقرب من 2,6 مليار دولار في جميع أنحاء العالم.

ورغم ضخامة المبلغ فهو مجرد جزء ضئيل من التكلفة الاجمالية للهجمات على نظم تشغيل الكمبيوتر هذا العام.

وقالت شركة Computer Economics أن تكلفة هجمات فيروسات الكمبيوتر على نظم المعلومات في جميع انحاء العالم في العام 2000 بلغت 17,1 مليار دولار مقابل 12,1 مليار دولار في العام 1999.

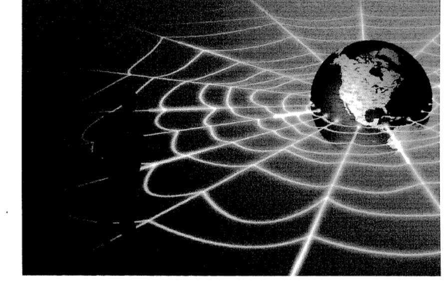
وأضاف اربشلو أن فيروس الحب الذي ضربت 50 نسخة مختلفة منه أكثر من 40 مليون جهاز كمبيوتر منذ ظهوره في أيار/ مايو 2000 هو أكثر الفيروسات تكلفة حتى الآن، إذ بلغ إجمالي خسائره 8,7 مليارات دولار.

وأشار إلى أن فيروسي ميليسا واكسبلورر (المستكشف) كانا أكثر الفيروسات تكلفة في العام 1999 وتسببا في خسائر بلغت 1,2 مليار دولار ومليار دولار على التوالي.

وأفاد البحث أنه إضافةً إلى فيروس "كود ريد" فقد ظهرت فيروسات كبيرة أخرى في العام الحالي مثل فيروس سيركام الذي اصاب اكثر من 2,3 مليون جهاز كمبيوتر وأحدث خسائر قدرها 1,035 مليار دولار منها 460 مليون دولار أنفقت على تنظيف نظم التشغيل و575 مليون دولار تكلفة الإنتاجية المهدرة.

أما "كود ريد" الذي أصاب اكثر من مليون جهاز كمبيوتر فتسبب في خسائر منها 1,1 مليار دولار تكاليف تنظيف لنظم التشغيل 1,5 مليار دولار تكاليف الإنتاجية المهدرة.

وتتضمّن تكاليف تنظيف أنظمة التشغيل إعادة توفيقها وإعادتها إلى حالة التشغيل العادية وفحص الأجهزة الخادمة لتحديد ما إذا كانت تحتاج إلى إعادة توفيق. وتتضمّن الإنتاجية المهدرة الوقت الذي يقضيه مستخدمو الكمبيوتر وطاقم الدعم الفني في علاج مشاكل الفيروس التي تشغلهم عن مسؤولياتهم المعتادة.



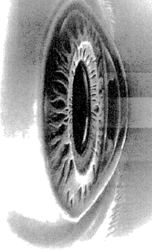


مستشفى دله

DALLAH HOSPITAL

لا داعي للإنتظار حتى ينضج الماء الأبيض

هل لديك تشوش بالرؤية أو ضعف في القدرة على القراءة أو العمل اليومي؟
ربما يكون هذا هو الموعد لإجراء العملية



إزالة الماء الأبيض
بإستعمال أجهزة الأمواج الصوتيه
المتطورة الموجهة بالكمبيوتر

- لاتوجد حاجة للإنتظار حتى نضج الماء الأبيض تستطيع انت أن تقرر توقيت العملية.
- لا توجد حاجة للإقامة في المستشفى في أغلب الحالات.
- تستطيع عادة العودة إلى ممارسة حياتك الطبيعية بعد أسبوع تقريباً من العملية.
- إستقرار سريع للنظر بعد العملية.

تحت إشراف
إستشارى جراحة وطب العيون
د. أيمن غاوجي
زميل الكلية الملكية
لجراحة العيون البريطانية

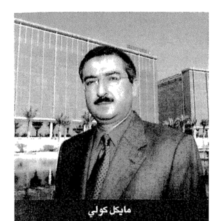
لمزيد من المعلومات الرجاء الإتصال بنا على الهاتف رقم
(٤٧٠٢٧٧٧ تحويلة ١٢٢٣ - ١١٥٩)
قسم طب وجراحة العيون مركز جراحة الليزك



عضـــو مجـموعـــة دلـــه البركـــة
الرياض، حي النخيل هاتف : ٤٧٠٢٧٧٧ فاكس : ٤٧٠٢٧٢٥

MEMBER OF DALLAH GROUP
www.dallah-hospital.com




مايكل كولي

رويترز Reuters: الوجه الآخر

يبدو أنّ السبق الصحفي لم يعد كافياً لـ رويترز، كذلك فإنّ الوكالة تأبى أن تكون مجرّد مستخدم لأحدث ما توصّلت إليه تقنية المعلومات والاتصالات لإيصال الأخبار من وإلى مختلف أصقاع الأرض. فماذا تريد؟

التاريخ، والانتشار، والمعلومات، والتكنولوجيا، أربعة عوامل حوّلت تركيز رويترز، مع المحافظة على دورها كوكالة عالمية للأنباء، نحو لعب دور فاعل في تطوير خدمات تقنية، لا تنحصر فقط في شاشات العرض المنتشرة في البنوك والأسواق المالية لتزويدها بأسعار الأسهم وحركة الأسواق حول العالم لحظة بلحظة، بل تتعداها إلى تقديم البرامج والحلول والاستشارات والأنظمة، إلى المصارف والمؤسسات المالية والشركات في المنطقة، مهما كان حجمها صغيراً أم كبيراً.

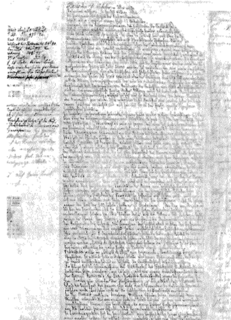
حول هذه النقلة النوعية، مايكل كولي المدير العام الإقليمي للخليج يتحدّث لـ "الاقتصاد والأعمال".

رويترز الأمس

الأحداث هي محور وكالات الأنباء، لذلك يعتبر **مايكل كولي** أنّ "وجود رويترز في المنطقة تاريخي وحتمي وسط التطورات التي تشهدها. ومنذ تأسيسها في العام 1851 عززت الوكالة تواجدها في المناطق الحافلة بالمستجدات، للمساهمة في تسجيل ونقل الأخبار إلى كل العالم. أمّا في الخليج حيث بدأت رويترز أعمالها قبل مرحلة النفط لنقل الأخبار السياسية والمتفرّقة، فقد تحوّلت تدريجاً للمزيد من التركيز على الأخبار الاقتصادية التي ازدادت بفعل نمو الأعمال. أمّا المرحلة التي بدأنا فيها بتزويد خدمات التطبيقات المعلوماتية والمالية لشركات المنطقة، فأتت بعد اكتشاف النفط ونمو القطاع المصرفي، خصوصاً في منطقة الخليج".

ويضيف **كولي**: "وهكذا تبلور دور الشركة في المنطقة على ضوء نمو الأعمال، وتدريجاً بدأنا نستشرف إمكاناتنا في تقديم التقنيات والخدمات المعلوماتية التي لها علاقة بالمعلومات والأخبار إلى المؤسسات المالية في الخليج، والتي تساعدها في اتخاذ قراراتها المالية والاستثمارية إلى حدّ الاعتماد عليها قبل الإقدام على أيّ قرار يتعلّق بالاستثمار في الأسواق العالمية. وبما أنّ نقل الأخبار يتطلّب مواكبة التقنيات، فقد سعت رويترز إلى امتلاك كل الوسائل والتقنيات التي تتيح نقل المعلومات بأسرع وأفضل الطرق، فكان دخول الشركة إلى عالم التقنيات والخدمات الإلكترونية من دون تعمّد، كون ذلك بديهياً وطبيعياً لأي مؤسسة تعمل في مجال الأخبار على مستوى العالم".

ويتابع: "فبدأنا بمحاولة الحصول على أهم التقنيات في العالم لإيصال أخبارنا بأسرع طريقة ممكنة، وجمعنا بين التقنيات المعلوماتية والاتصالات فحصلنا على تكنولوجيا المعلومات، وانتقلنا بذلك من مرحلة التلكس إلى الطابعات والشاشات العارضة للمعلومات والفاكس وصولاً إلى الكمبيوتر والأقمار المدارية لنطال أبعد زوايا الأرض، فهمّنا هو إيصال المعلومات، حتى وصلنا إلى درجة محاولة المساهمة في تقدّم التقنيات للاستفادة منها من قبل الشركات".


من مخطوطات رويترز القديمة

رويترز الغد

يقول **كولي**: "إنّ لـ رويترز وجه آخر غير الأخبار، ومن يعمل في عالم المال والبنوك والشركات الاستثمارية يعلم أننا المزوّد الأساسي للمصارف في مجال الأخبار الاقتصادية وحركة الأسواق والدراسات والتحليلات. فضلاً عن ذلك فإنّ حرصنا على تحديث تقنياتنا أدى إلى خبرة معلوماتية لدى طواقم عملنا بالإضافة للخبرة في الاتصالات، فطرحنا على أنفسنا السؤال التالي: لما لا نستخدم خبراتنا كمنتج متكامل لنقدّم خدمات مالية متخصصة في أسواق الأسهم وغيرها من الشؤون المالية المختلفة؟ مثال على ذلك مضاربو الأسهم الذين يحتاجون إلى الخدمات المعلوماتية، فقدمنا لهم نظام إدارة المخاطر Risk Management System، وبات بإمكان المتخصصين في هذا المجال الحصول على

المعلومات لحظة بلحظة لأخذ قرارات أكثر دقة ومعرفة في الميادين المالية ببعدها العالمي. ويكفي أن ينظر المتعامل بالعملات إلى شاشة معطياتنا في مركز عمله ليتمكّن من أخذ قرارات أكثر دقة وربحية. وبالرغم من وجود الكثير من الشركات في هذا المجال إلّا أنّ امتلاكنا للمزايا الإضافية والتفاضلية التي وفّرها لنا تاريخنا الطويل في المعلومات والأخبار وتأمينها جعلتنا نتقدّم على الجميع".

ويتابع كولي: "ولأننا نعلم كيف تعمل المؤسسات المالية وحركتها، ولأنّ لدينا الخبرة والمعلومات والتقنيات المناسبة استطعنا تأمين القيمة المضافة التي لا تمتلكها باقي الشركات المزودة للمعلومات المالية الضرورية للمتخصصين في هذا المجال.

إضافة لذلك فإنّ عملنا على مستوى كافة الأسواق العالمية، حيث لدينا 220 مكتباً في معظم بلدان العالم، كما لدينا خبرة في مختلف اقتصادات وشؤون البلدان، وكذلك نعرف طبيعة وحركة عمل كافة المؤسسات والشركات والمنظمات، لذلك فنحن ندخل المؤسسة الصغيرة كما الكبيرة ونتعاطى مع البنوك الصغيرة جداً كما الكبيرة جداً. وهذا يدل على مدى قابلية خدماتنا للتعامل مع المؤسسات من أي حجم".



تأسيس رويترز

بدأت رحلة رويترز مع بول جوليوس رويترز الذي افتتح مكتباً في لندن العام 1851 لينقل أسعار أسواق الأسهم بين باريس ولندن بواسطة خطوط الكيبل، لكن قبل ذلك بعامين استخدم الحمام الزاجل لنقل أسعار الأسهم بين ألمانيا وبلجيكا واستمرّ باستخدامها إلى حين بدأت خطوط الكيبل بالعمل. وفي العام 1865 تطوّرت رويترز لتصبح السبّاقة في أوروبا مع نقلها لخبر اغتيال رئيس الولايات المتحدة إبراهام لنكولن.

ومع تطوّر وسائل الاتصال، توسّع ميدان عمل الشركة حتى وصل إلى الشرق الأقصى في العام 1872 وأميركا الجنوبية العام 1874، بعدها بدأت الشركة باستخدامَ الطابعة العامودية لبثّ الرسائل كهربائياً إلى صحف لندن، وفي العام 1923 استخدمت الراديو لبثّ الأخبار عالمياً، وفي العام 1927 استخدمت المبرقة الطابعة لتوزيع الأنباء على صحف لندن.



بول رويترز: المؤسّس

المعلومات النظيفة

حول حركة التطوّر يقول **كولي**: "انطلاقاً من تطور أعمالنا بهذا المنحى تطوّرت تقنياتنا وبرامجنا فأصبحنا قادرين على تطبيقها للزبائن، فولدت Reuters Consultancy. ويوجد نحو 12 موظفاً مثلاً في مكتب دبيّ الإقليمي يعملون في هذا المجال، فيقدمون الاستشارات للزبائن والنّصح بما يجب فعله في أي مشروع، حتى أنهم أحياناً يقدمون الاستشارة والحلول لاستبدال كامل النظام ويقدمون حلول تطبيق المشروع خطوة خطوة".

ويتابع **كولي**: "وتوصلنا في حالات عديدة إلى دمج المعطيات عبر دمج البرامج للحصول على المعلومات المتعلقة ببعضها، وبهذه الطريقة توفّر المؤسسات التكاليف في البرامج والموظفين. والفوائد المتأتية عن هذه التقنيات طالت مؤسسات عدة لأنها وفّرت مكتسبات المعلوماتية المعتمدة على أحدث الأجهزة الرقمية.

الأمر الثاني المهم جداً للمؤسسات هو الحصول على المعلومات الجاهزة أو النظيفة Clean Information، فأيّ جهة تريد إجراء بحث في وقت تحتاج فيه إلى استخدام كل المعلومات المتراكمة لديها تاريخياً، تحتاج إلى استخدام نظام يرتب لها هذه المعلومات ويوضح مجالات التفتيش والنتائج. فما الفائدة من كمية كبيرة من المعلومات من دون نظام يساعد على إيجاد المعلومة المطلوبة؟

ولهذا توصلنا إلى توقيع اتفاقات مع بنوك عدّة في منطقة الخليج لاستخدام نظام +Kondor، حيث يستخدم هذا النظام ثلاثة مصارف في البحرين، ومصرفان في كلّ من السعودية والكويت والإمارات، ونحن في الطريق لتوقيع اتفاقية مع أحد أهم البنوك السعودية لاستخدام هذا النظام، كذلك في مصر لدينا اتفاقات مع بنوك وأخرى نحو التوقيع. ومن الأمور المنتظرة بشدّة عربياً من قِبلنا ربط الأسواق المالية العربية، إذ ثمة فجوة واسعة في هذا المجال حالياً ويجب التصدي لها بدءاً من توحيد القوانين وتهيئة الأسواق، لتأتي بعدها مرحلة التنظيم التقني التي قد تكون أسهل المراحل وهنا يكمن دور رويترز".

حول الخطوات الحالية للتوسّع ومواكبة الأسوق بالنسبة لـرويترز، يقول **كولي**: "تركّز على الحلول التقنية ونسعى لتعزيز هذا القسم، كما نحاول تأسيس قسم لتكنولوجيا المعلومات في مكاتبنا المنتشرة في السعودية لكي تبقى على تواصل دائم مع شركات المملكة، ولدينا طبعاً القسم ذاته في الإمارات لخدمة البلدان المجاورة. ومن المشاريع التي بدأنا بتطبيقها في المنطقة العام الماضي أنظمة Risk Management System وReuters Consultancy، ونحاول توسيع عمل هذه الأقسام عبر تأسيس مكاتب في بلدان متعدّدة". ■

الخدمات الاستشارية

تندرج المجموعة الشاملة من الخدمات الاستشارية التي تقدّمها رويترز في 5 فئات منظمة للتركيز على التحديات الأساسية التي تواجهها الشركات، وهي:

– البيانات في الزمن الحقيقي (Real Time): يجب أن تضمن التوزيع المستمر والآمن للبيانات.

– نظام التكامل: تعمل فئة البرمجيات الوسطية على وصل التطبيقات غير المترابطة بعضها ببعض بشكل سريع لتوفير عمليات معالجة في الزمن الحقيقي (Real Time) وإتاحة المزيد من السرعة والفعالية للمعاملات. وهي تسمح أيضاً بتشغيل العمليات الحالية ضمن تطبيقات الزمن الحقيقي دون الحاجة إلى إجراء تعديلات هندسية كبيرة على النظم المركبة.

– عمليات المتاجرة مع العملاء: الاستفادة الكاملة من خدمات الإنترنت لخفض تكاليف معالجة معاملات المتاجرة في الأسهم ولتقليص المخاطر وتقديم خدمة متكاملة تماماً.

– مطابقة عمليات المتاجرة بالزمن الحقيقي (Real Time): تسمح للمضاربين بإجراء عمليات المتاجرة بالزمن الحقيقي استناداً إلى الأسعار المقدمة وبحسب حدود الائتمان المتاحة.

– إدارة المخاطر.

الشركات تخفّض الأسعار وتضيف مميّزات

كمبيوتر الجيب تقريباً.. للجميع



Sony



Compaq

Palm

Toshiba

انخفضت أسعار كمبيوتر الجيب Pocket PC مرات عدّة خلال فترة أشهر على مستوى عالمي ما أثار حركة غير عادية في أسواق أسهم الشركات المصنّعة لقطع هذه الأجهزة وبرامجها. وإزاء هذه التطوّرات كان للعديد من الشركات أمثال Palm وHP وToshiba و Compaq... ردود فعل مختلفة لكنها تركّزت في اضافة المميّزات على أجهزتها وتخفيض أسعارها في معركة خسارة لا تبدو حدودها واضحة حتى الآن.

العامان الماضيان

العامان الماضيان شكّلا انطلاقة جيدة لبعض شركات تجميع وصناعة قطع الكمبيوتر التقليدية في مجال كمبيوترات الجيب والمحمولة. ودخل الى هذه السوق من كان لا يزال مقتنعاً أنّ تنويع منتجاته غير ضروري. فالانخفاض الواضح في مبيع الكمبيوترات التقليدية (المكتبي والمحمول) أقنع بعض الشركات ذات العلامة التجارية العالمية مثل Compaq و Toshiba و Hp وغيرها، أنّه لا بدّ من تنويع مصادر الدخل في الأسواق المشبّعة بأجهزة الكمبيوتر والتي لا تملك معطيات مشجّعة.

وبدأت الأسواق في تلك الفترة بمشاهدة مباراة أجهزة كمبيوتر الجيب التي انتشرت كما لم يسبق لها أبداً، وكانت شركة Palm التي حازت لفترة طويلة على ثلاثة أرباع سوق هذا النوع من الأجهزة Handheld من الذين حصدوا نتائج إيجابية جداً.

ثمّ بدأت شركة Compaq تحقق النتائج الايجابية خاصة مع سلسلة iPAQ التي حازت على اعجاب رجال الأعمال وصولاً الى انتشارها في أوساط الجامعيين والموظّفين. كذلك كان لشركة Toshiba ما تقدمه في هذا القطاع فأطلقت الجهاز e570 لتدخل الى قطاع تحكمه بالفعل شركات مثل Palm و Hp و Casio و Compaq .

بداية الانخفاض

شهرا شباط/فبراير وآذار/مارس من بداية هذا العام شكلاً موعداً لكل الشركات المصنّعة لأجهزة كمبيوتر الجيب مع التخفيضات التي راوحت بين 8 و 43 في المئة حسب لوائح متاجر البيع الافتراضي مثل Zdnet.

وعلى رأس الشركات المخفّضة للأسعار كانت NEC التي أنزلت سعر جهازها Mobile Pro 790 من 877 الى 499 دولاراً. أمّا Palm فأنزلت سعر Palm IIIc من 299 الى 199.

وتوالت بعد ذلك الانخفاضات لتستقر على الشكل التالي في أواسط شهر آذار/مارس 2002، كما هو مبيّن في الجدول.

إضافة المميّزات

بعد أن تخطت الشركات حدود المنافسة بالسعر أتى دور المميّزات الاضافية مثل الشاشات الملونة والتخزين الاضافي والسرعة ودمج تقنيات الهاتف النقّال بالكمبيوتر. ولجأت بعض الشركات الى توفير قطع وملحقات كجزء أساسي من الجهاز بعد أن كانت تعتبرها ملحقات وتبيعها منفصلة مثل الكاميرا والميكروفون

الجهاز	الانخفاض %	السعر القديم	السعر الحالي	تاريخ التخفيض
NEC Mobile Pro 790	43	877	499	7\3
Palm IIIc	34	299	199	4\3
Casio Cassiopeia EG-800STD	11	899	799	3\3
Handspring Visor Edge	20	249	199	15\2
HP Jornada 547	8	379	349	7\3
Handspring Visor Neo	15	199	168	16\2
Handspring Visor Platanium	15	199	169	5\3

تخفيض أسعار كمبيوترات الجيب أوائل العام 2002

والبطاريات الاضافية..

HP

شركة HP حاولت في الفترة الأخيرة الترويج لسلسلة Jornada بأسعارها التي تراوح ما بين 550 و 900 دولار. فقدّمت Jornada 564 مع مميّزات عرض على الشكل التالي:

سرعة المعالج: 206MHZ وذاكرة بحدود 32 MB RAM ومساحة عرض 240*320 لشاشة LCD ملوّنة.

أمّا منتجها الآخر 567Jornada فلم يختلف عن سابقه سوى بزيادة سرعة الذاكرة الى 64 MB RAM. وجاء مؤخراً Jornada 720 بسعر 900 دولار ليريح البعض كونه يأتي مع لوحة مفاتيح صغيرة وشاشة عرض بمساحة 640*240 إلا أنّه غيّر في مفهوم كمبيوتر الجيب لأنه بات شبه كمبيوتر دفتري.

كومباك

تميّز لدى كومباك جهاز iPAQ 3835 الذي حاز على اعجاب فئة رجال الأعمال بسبب الذاكرة التي يملكها حيث وصلت الى 64 MB RAM مع تحسين في عمر البطارية بزيادة نحو 20 في المئة عن سابقاتها من ذات السلسلة. ويضاف الى هذه المميّزات سرعة المعالج التي تتساوى مع معظم الأجهزة المشابهة من الشركات الأخرى (206 MHz). وحافظ هذا الجهاز على سعر 600 دولار. وقبل هذا الجهاز كانت كومباك أنزلت iPAQ مع ذات المواصفات بإختلاف بسيط في الذاكرة 32MB RAM لكن ما ميّز هذا الجهاز ولا زال هو السعر (500 دولار).

توشيبا

ركّزت توشيبا على مميّزات الوسائط المتعددة Multimedia التي رأت فيها المدخل الأساسي الى الأسواق التي تسيطر عليها الشركات المنافسة، فقدمت مثلاً الجهاز e570 وضمّنته شاشة تعطي مساحة 240* 320 وتدعم نحو 65 ألف تركيبة لونية.

لكن الأسواق التي دخلت اليها HP وكومباك بقيت بعيدة المنال عن توشيبا ولو أنّ سعرها كان يحاول البقاء تحت سقف هاتين الشركتين.

Palm

الوحيدة التي لم توفّر سوقاً أو شريحة أو فئة شرائية هي Palm، وهذا ليس مستغرباً كونها الأقدم والأكثر انتشاراً بين شركات صناعة وتجميع الكمبيوترات الصغيرة. فهذه الشركة سيطرت على 78 في المئة من سوق هذه الأجهزة (حسب شركة Palm).

وبدلاً من أن تحاول هذه الشركة ان تجعل أجهزتها شبيهة بالكمبيوتر المكتبي إختارت أنّ تجعله جهازاً شبيهاً بذاته، من حيث البساطة وإمكانية توسيع القدرات والحجم.

مثلاً جهاز Palm m515 يستطيع تخزين نحو 16MB في قرصه الثابت مع إمكانية إضافة البرامج وتركيب القطع التي تجعله متوافقاً مع أكثر من جهاز. ■

إ . د

أحدث الأجهزة في الأسواق

Cassiopeia: Casio
Jornada: HP
كومباك: iPAQ
توشيبا: e570
Mobile Pro790: NEC

إذا سرقوا هاتفك، ... فلا تقلق!

نجح علماء أميركيون في ابتكار رقيقة الكترونية تعمل على تقليل حوادث سرقة الهواتف المحمولة وذلك بجعلها غير ذات قيمة للصوص، إضافة الى ابتكار جامعة كاليفورنيا تقنيات أخرى تعتمد على تفجير الهاتف عن بُعد من خلال رسالة مشفّرة أو اعطاء أمر مشفّر للهاتف بالاغلاق بصفة دائمة.

وذكرت شبكة BCC الاخبارية البريطانية أنّ إحدى الشركات الأميركية صممت الرقيقة وبرمجتها بحيث تسمح لمشغلي هذه الهواتف بتعطيلها عن العمل عن طريق جهاز للتحكّم عن بُعد ومن خلال كلمة مرور سرية يدخل بها صاحب الهاتف المسروق.

وصرح مصدر بالشركة أنّه في حالة سرقة الهاتف يمكن لصاحبه أن يتصل به من أي هاتف آخر ثمّ يقوم بإدخال رقم كودي Code معين يؤدّي الى تعطيله. وأشار إلى أنّه يمكن بعد ذلك وفي حالة العثور على الهاتف اعادة تشغيله من جديد بواسطة صاحبه.

وكانت ظاهرة سرقة الهواتف المحمولة قد سجلت ازدياداً كبيراً في الآونة الأخيرة وبالذات في أوروبا وأميركا وسببت قلقاً للحكومات. وأشارت BBC إلى أنه في بريطانيا وحدها وقعت نحو 700 ألف جريمة سرقة للهواتف المحمولة خلال عام 2000 بارتفاع نسبته 190 في المئة منذ عام 1995، ما دفع أحد القضاة في بريطانيا خلال الأسبوع الماضي لاصدار حكم بالسجن لمدة أربعة أعوام كعقوبة على ارتكابها، أملاً في أن تمثل رادعاً للصوص.

ويعتقد مسؤولو الشركة أنّ تطبيق هذه التقنية الجديدة التي ابتكرتها على نطاق واسع من شأنه أن يوفّر الحل لهذه المشكلة بجعل الهواتف المحمولة أقل جاذبية للصوص.. وما يحدث حالياً أنّ سارقي هذه الأجهزة يتخلصون من البطاقة الذكية الخاصة بالخط ويضعون بدلاً منها بطاقة غير أصلية تتيح لهم اجراء أي كم من المكالمات المجانية حسب رغبتهم. ■

بريطانيا: إسترداد الديون عبر محاكم إلكترونية

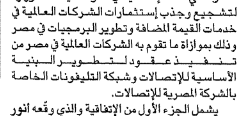
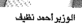
يمكن للمستهلكين ورجال الاعمال الذين يسعون لاستعادة الديون غير المسددة، اللجوء إلى المحاكم عبر شبكة الإنترنت. ويشكل هذا العمل جزءاً من مسعى للتعويض عن خسائرهم وفق خطة اطلقتها الحكومة البريطانية.

وقامت ادارة المحاكم بالمبادرة بهذه الخدمة الجديدة على الانترنت والتي سوف تتيح للدائنين رفع الدعاوى القضائية عبر شبكة الإنترنت، وتمّ رفع اكثر من 16مليون دعوى قضائية العام 2000 لاسترداد الأموال المستحقة السداد، وهي ديون غير مسددة أو متأخرات ايجارات أو مدفوعات المشتريات أو مطالبات موردي السلع والخدمات.

وبموجب هذا البرنامج سيتمكن المستهلكون ورجال الاعمال رفع الدعاوى في ما يتعلق بمبلغ ثابت يقل عن 100 ألف جنيه أسترليني من منازلهم أو مكاتبهم على مدار الساعة خلال كامل ايام الاسبوع. ويتوقع رؤساء المحاكم ان يتلقوا نحو 25 ألف دعوى قضائية عبر خدمة الإنترنت في نهاية العام الجاري.

توقيع إتفاقية تعاون بين وزارة الإتصالات والمعلومات وشركة إريكسون العالمية

شهد د. **أحمد نظيف** وزير الإتصالات والمعلومات وسفن جي لندر سفير السويد في القاهرة التوقيع على اتفاقية تعاون بين وزارة الإتصالات والمعلومات وشركة إريكسون العالمية بهدف نقل التكنولوجيا والإستثمار في القيمة المضافة في مصر من خلال إنشاء والتوسع في عدد من المراكز الإقليمية لتطوير البرمجيات والدعم الفني للإنترنت المحمول والشبكات متعددة الوسائط ونقل الصوت والصورة والبيانات وشبكات التليفون المحمول بقيمة قدرها 200 مليون يورو على مدى السنوات الخمس المقبلة 2002 – 2007.



الوزير أحمد نظيف

وتأتي هذه الإتفاقية في ضوء سياسة الوزارة لتشجيع وجذب إستثمارات الشركات العالمية في خدمات القيمة المضافة وتطوير البرمجيات في مصر وذلك بموازاة ما تقوم به الشركات العالمية في مصر من تنفيذ عقود لتطوير البنية الأساسية للإتصالات وشبكة التليفونات الخاصة بالشركة المصرية للإتصالات.

يشمل الجزء الأول من الإتفاقية والذي وقّعه **أنور حلمي** وكيل أول في الوزارة و**ماتس دالين** النائب التنفيذي لشركة اريكسون العالمية إلتزام الشركة بالمشاركة في برامج التنمية البشرية الخاصة بالخطة القومية للإتصالات والمعلومات بإجمالي إستثمارات قدرها نحو 200 مليون يورو على مدى السنوات الخمس المقبلة 2002 – 2007، وتشمل الإتفاقية إنشاء عدد من المراكز الإقليمية لتطوير البرمجيات والدعم الفني والتنمية البشرية في مصر إعتباراً من هذا العام وذلك بهدف تصدير خدمات القيمة المضافة بما يزيد عن 100 مليون يورو خلال السنوات الخمس المقبلة.

أخبار أسواق المال العالمية للمستثمرين في المنطقة

أخبار المال العالمية وأحدث مجريات وتطورات أسواق المال وأسهم الاستثمارات الإسلامية من خدمة داو جونز الاخبارية ستكون متاحة لأول مرة للمستثمرين الذين يعتمدون الخدمات الاستثمارية التي تقدمها شركة I Hilal لخدمات المالية المرخصة عالمياً لتوفير الحلول المالية الاستثمارية وفقاً للشريعة الإسلامية الكترونياً عبر الانترنت.

ويتّسم المحتوى الذي تقدّمه خدمة داو جونز الاخبارية بشموليته ليغطي كل الأخبار المالية والاقتصادية في العالم بالإضافة إلى أحدث أنباء ومتغيرات أسواق المال التي يتم الاتجار فيها وفقاً لتعاليم الشريعة الإسلامية. وتجدر الإشارة إلى أن حجم الأموال التي يتم تداولها وفق الشريعة الإسلامية في الأسواق العالمية تقدر بمائتي مليار دولار أميركي. وبالإضافة إلى خدمات الاستثمارات المالية الإسلامية في الأسهم والصناديق الاستثمارية المشتركة، يمكن لمستخدمي موقع iHilal للخدمات المالية www.ihilal.com الاستفادة من المحتوى المتميز الذي تقدّمه شركة داو جونز، والذي يشتمل على فئات عدة منها مؤشرات داو جونز لأسواق المال الإسلامية.

الامارات: ميناء زايد ينجز عملية تطوير المعلوماتية

أشرفت دائرة الموانئ البحرية برئاسة الشيخ **سعيد بن زايد آل نهيان** على الانتهاء من انجاز اكبر عملية تطوير لنظام البنية التحتية المعلوماتية في الشرق الاوسط لميناء زايد البحري والذي يتضمن تركيب نظام متكامل لكافة عمليات الميناء التشغيلية والادارية.

واضاف **مبارك محمد البوعينين** وكيل الدائرة لشؤون العمليات أن هذا المشروع الذي يعدّ من ابرز المشاريع الدولية في مجال النقل البحري، أنه قد تمّ بالتعاون مع مؤسسة "الامارات للكمبيوتر" واللجنة الفنية المكلفة بإنجاز المشروع في ميناء زايد.



بوينغ ستقدم خدمات الإنترنت على الطائرات

قالت شركة بوينغ أكبر شركة في العالم لصناعة الطائرات التجارية، إنها حصلت على ترخيص من السلطات الرقابية الاتحادية لتأسيس شركة لتقديم خدمات الانترنت على الطائرات. والشركة واسمها Connection توفر دخولاً سريعاً الى الشبكة العالمية للمسافرين جواً بما يتيح لهم ارسال واستقبال البيانات بسرعة فائقة عبر الاقمار الصناعية. وستمضي بوينغ قدماً في المشروع رغم انسحاب اكبر ثلاث شركات طيران اميركية منه في الآونة الاخيرة.

مدينة الملك عبد العزيز: تطويرات وتوزيع اعمال

أعلنت مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية عن افتتاح فرعها الجديد التابع لوحدة خدمات الانترنت في مدينة جدّه. ووفقاً للمشرف على وحدة خدمات الانترنت في المدينة **د. ابراهيم بن صالح الفريح** فإن الفرع الجديد سيكون رافداً للمركز الرئيسي في الرياض حيث سيسهم في توزيع الاعمال ويؤدي إلى التوسع في الخدمة عندها يصبح بالامكان لمزودي الخدمة حرية اختيار الارتباط بالشبكة سواء من الرياض أو من جدّه مشيراً إلى أن هذه المزايا لوجود هذا الفرع تتفادى توزيع نقاط وحيدة قد تكون سبباً في فشل الشبكة أو توقف تدفق المعلومات.

وأعلن د. **الفريح** بهذه المناسبة ان المدينة قدّمت لجميع مزودي الخدمة في المملكة مجاناً ولفترة محدودة خطوطاً اضافية.

وأكد د. **الفريح** عدم وجود أي التزامات مالية من قبل المدينة تجاه مزودي الخدمة مقابل الخطوط المجانية المقدمة لهم موضحاً أن الهدف من ذلك هو تمكين الشركات والمؤسسات المقدمة للخدمة من اجراء الاختبارات اللازمة لشبكاتهم ومعرفة مدى امكانية هذه الشبكات في الاتصال بجهتين وتدارك الأخطاء عند اكتشافها مشيراً إلى أن الفترة المقدمة من المدينة هي اسبوعان كافيان تماماً لعمل الاختبارات اللازمة للشبكات.

جيتكس السعودية يجتذب الشركات العربية

أعلنت مدينة دبي للانترنت، عن تنظيمها لـ "جناح الاتصالات" ضمن فعاليات معرض "جيتكس السعودية"، الذي يقام في مركز الرياض للمعارض من 21 الى 25 نيسان/أبريل 2002، والذي يستقطب كبريات الشركات التي تتخذ من الإمارات مقراً لها، حيث أكّدت أكثر من 15شركة في الإمارات مشاركتها في الحدث. ويضم جناح الاتصالات تشكيلة من المنتجات التقنية لخمس شركات مقرها مدينة دبي للانترنت.

حول هذه المشاركة قال **أحمد بن بيات**، المدير التنفيذي لمدينة دبي للانترنت: "يعدّ معرض (جيتكس السعودية) فرصة مثالية لمدينة دبي للانترنت للترويج عن أهم الخدمات والإنجازات التي تقدّمها المدينة في قطاع تقنية المعلومات، فيما تقدم مشاركتنا في المعرض الفرصة للشركات التي تتخذ من المدينة مقراً لها، لتعزيز تواجدها في السوق السعودية، حيث يعد اختيارنا لجناحنا في المعرض الذي يجمع مدينة دبي للانترنت وشركات تقنية المعلومات التي تتخذ من المدينة مقراً لها، خياراً جيداً لخدمة هذه الأهداف معاً".

وتتضمن قائمة المنتجات التقنية التي تقدمها مدينة دبي للانترنت في المعرض؛ منتجات الحماية الرقمية من "داتافورت"، وكانت شركة "داتا" المتخصصة في أجهزة الحماية أسست في تشرين الأول/اكتوبر العام 2001 – وينظم بالتزامن مع معرض "جيتكس السعودية" – مؤتمر التجارة الالكترونية، حيث يقام المؤتمر في قاعة الملك فيصل للمؤتمرات بحضور نخبة من أبرز المتخصصين في قطاع تقنية المعلومات، اضافة الى محاضرات وورش عمل مصاحبة لفعاليات المعرض، التي تعالج قضايا عدة في هذا المجال منها، الخدمات الإلكترونية المستخدمة في المؤسسات الحكومية والتحديات التي يواجهها قطاع برمجيات وتجهيزات الكمبيوتر. وتشارك "إليمنت كي"، وهي من الشركات المتخصصة في مجال برامج التدريب والتطوير على الكمبيوتر، بعرض مجموعة من برامجها الخاصة بالتعليم الالكتروني، المتوافرة باللغتين العربية والإنكليزية. وتمتلك الشركة حالياً فرعاً في جدّه والرياض وفرعاً آخر يفتتح قريباً في الدمام.

السعودية: أرامكو تدرّب موظفيها



تعتزم ارامكو السعودية ابتداء من شهر آذار/مارس المقبل تطبيق نظام التعليم المتكامل الذي يعرف بإسم خدمات التعليم الإلكتروني العام بحيث تكون اول شركة كبرى في الشرق الأوسط تطبق هذا النظام.

وسوف تطبق الشركة هذا النظام بصورة تدريجية إلى ان يتم دمج جميع خدمات التعليم الإلكتروني خلال العام في موقع واحد يضم مئات الدورات التدريبية التي يجرى الآن تقديمها في مختلف الدوائر التابعة للشركة.

ويعدّ اطلاق هذا المشروع ضمن اطار الجهود التي تبذلها ارامكو السعودية من اجل تسهيل التدريب اللازم لموظفيها واكسابهم المهارات الضرورية لمواجهة التحديات التي تفرضها المنافسة الشديدة في السوق العالمية وتجاوز المشكلة التي تواجه برامج التدريب في ما يتعلق بالموازنة بين تدريب الموظفين وعدم التأثير السلبي على الإنتاجية نتيجة تركهم مواقع العمل.

صخر

تعتمد الياس تكنولوجيز

أعلنت شركة صخر لبرامج الحاسب، رائدة صناعة البرمجيات العربية، عن اختيار شركة الياس تكنولوجيز كمزوّد لحلول صخر في الجمهورية التونسية.

وتعدّ شركة الياس، المتخصصة في مجال حلول أنظمة إدارة الوثائق وبرامج سير العمل، شركة متخصصة في مجال توفير الحلول الكاملة والمتكاملة والمرنة الخاصة بمعالجة الكم المتزايد وغير المنظم من الوثائق الإلكترونية والورقية بالإضافة إلى الإجراءات المعقدة داخل المؤسسات.

وقد حققت شركة الياس كفاءة عالية في التكامل مع هذه النوعية من الحلول والتفاعل مع أنظمة معلومات الأعمال واستخدام أحدث التقنيات.

وستكون شركة الياس مسؤولة عن العديد من منتجات صخر المبتكرة المصممة خصيصاً لتفي باحتياجات الحكومة وقطاع الشركات مثل نظام "أراب دوكس"، الذي يُعدّ أول نظام إدارة وثائق عربي متكامل والذي حاز على لقب أفضل برنامج أعمال عربي من كبرى دور نشر تقنية المعلومات في المنطقة في احتفال ITP في معرض جيتكس – دبي العام 2001. بالإضافة إلى مولّد البحث ثلاثي اللغة "الإدريسي" وبرنامج "القارئ الآلي" للتعرّف الضوئي على الحروف الحائز على العديد من الجوائز، الذي يدعم 19 لغة ما بين شرق أوسطية وأوروبية ونظام صخر للنشر (SPS) لنشر الصحف والمجلات على شبكة الإنترنت وبرنامج النشر الإلكتروني، ونظام الآلة القارئة الذي يستفيد منه فاقدو نعمة البصر بالإضافة إلى منتجات وخدمات الترجمة والعديد من الحلول والخدمات المبتكرة والتطبيقات المتقدّمة للحكومة الإلكترونية.

أسواق منطقة الشرق الأوسط تتفوّق على أسواق الولايات المتحدة وأوروبا من حيث زيادة معدل الإنفاق العام على حلول تقنية المعلومات.

فوجيتسو سيمنز

تطلق أجهزة كمبيوتر

تماشياً مع الاتجاه المتنامي للاستخدام المتزايد لأجهزة الكمبيوتر المحمولة، أطلقت "فوجيتسو سيمنز للكمبيوتر" مؤخراً مجموعة أجهزة الكمبيوتر المفكرة "لايف بوك أس" في أسواق منطقة الخليج. وتمتاز مجموعة الكمبيوتر المفكرة الجديدة، التي تحتوي على كافة مميّزات جهاز الكمبيوتر المتكامل للاستخدام المكتبي، بكونها الأخفّ وزناً ضمن فئتها بحيث لا يزيد وزنها عن 1.71 كيلوغراماً.

وقالت **جاكي كارسون**، المديرة الإقليمية للتسويق والمبيعات في منطقة الخليج في شركة "فوجيتسو سيمنز للكمبيوتر": "لقد تمّ تصميم جهاز "لايف بوك أس–5582" لكل من يرغب باقتناء جهاز كمبيوتر مفكرة محمول بدلاً من لوحة مفاتيح صغيرة وملحقات خارجية عديدة. ويعتبر حجم هذا الجهاز معقولاً، بحيث أنه نحيف وخفيف ويمتاز بسهولة الحمل والتخزين، إضافة الى تميّزه بقدرات الأجهزة المحمولة العادية".

توشيبا

تطلق جهازين

أحمد خليل، مدير المبيعات والتسويق لعمليات الشرق الأوسط في توشيبا الخليج

أعلنت توشيبا أنها بدأت بتوفير أنحف جهاز كمبيوتر دفتري في العالم في أسواق الشرق الأوسط. وتبلغ سماكة هذا الجهاز الذي أطلق تحت اسم "بروتيجي" 20 ميليمتراً فقط، ويصل وزنه الى كيلو غرام واحد بينما يعتبر حجم قرصه الصلب ذو سعة GB 20 أصغر بنسبة 40 في المئة من أية شاشة أخرى من هذا الطراز وبالحجم ذاته.

وكانت الشركة أعلنت قبل ذلك أنها أطلقت الكمبيوتر "ساتلايت 1900" الذي يتمتّع بمعالج بنتيوم سرعة GHZ 1,7 ما يوفر آداء متطوراً عند تعامل المستخدمين مع ملفات الوسائط المتعددة أثناء تنقلاتهم.



جهاز توشيبا

سوني أريكسون

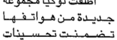
تطلق مجموعة أجهزة جديدة

أطلقت سوني أريكسون مجموعة جديدة من آخر مبتكراتها في مجال أجهزة الاتصالات، مثل الهاتف النقّال الجديد P800 والهاتف النقّال المميّز بقدرته على التقاط الصور T68i والهاتف النقّال الخاص بالألعاب والتسلية Z700 وسماعات HBH-30 اللاسلكية وجهاز HCB-30 اللايدوي الخاص بالسيارات.




وتعتبر هذه المجموعة الجديدة من أجهزة سوني أريكسون من أحدث ما أمّنته تكنولوجيا الاتصالات للناس في حياتهم اليومية ضمن العمل أو المنزل. ويشار الى أن التحالف الذي بدأ بين سوني وأريكسون حقق حتى اليوم انجازات بعد عشرات الأجهزة والأدوات الخاصة بالاتصالات.





نوكيا

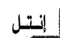
تطلق مجموعة هواتف

أطلقت نوكيا مجموعة جديدة من هواتفها تضمنت تحسينات وتعديلات على هواتف قديمة وأخرى جديدة وهي :

3510 مع دعم GPRS و 6310 ثلاثي الموجات و 7210مع الشاشة الملونة وتقنية MMS و9210i للإنترنت و 3410 مع تكنولوجيا JAVA.

وتميّزت كل هذه الهواتف بشاشاتها الأكثر تطوراً من المجموعة القديمة اضافة لميزات الاتصال بالإنترنت عبر تقنية GPRS والتطبيقات المهمة التي تتمتّع بها بعض هذه الهواتف.

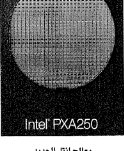
وتعتبر المجموعة هذه أحد أركان سياسة نوكيا التي تقضي بدخول كل شرائح المستهلكين في مختلف الأسواق على امتداد العالم للمحافظة على صدارة انتشار هاتف نوكيا.



إنتل

تطلق معالجات جديدة

أعلنت شركة إنتل عن طرح أوّل معالجين للتطبيقات التي تعتمد على تكنولوجيا Xscale التي قامت بتطويرها، وهما يحملان اسم معالجي التطبيقات Intel PXA250 وIntel PXA210.



معالج إنتل الجديد

ألكاتيل

تعلن عن انجازات العام 2001

أعلنت شركة ألكاتيل أنها فازت بالمركز الأول على مستوى العالم في أسواق نقل الكابلات الضوئية الأرضية و البحرية، و ذلك حسب تقرير شركة RHK.

و كان خبر هذا الأنجاز غير المسبوق هو التالي للإعلان الأول لشركة RHK خلال معرضها الأوروبي والذي تحدّثت فيه عن دور ألكاتل الريادي في المجال الدولي للنقل الضوئي STARTRAX2002 والذي يشمل كل من التطبيقات الأرضية والبحرية.

و حسب أخر خبر على موقع الإنترنت الخاص بشركة RHK، فإنّ ألكاتل تسيطر على كل من سوق نقل الكابلات الضوئية الأرضية، ونظم DWDM بالإضافة الى المحوّلات الرقمية المتقاطعة والمحوّلات الضوئية بنسبة 14,2 في المئة من الأسواق لعام 2001، و كذلك سوق نقل الكابلات الضوئية البحرية، بتغطية للنهايات الطرفية للشبكات البحرية و ذلك بنسبة 41 في المئة من الأسواق لعام 2001. و نتيجة لذلك فقد أصبح لـ ألكاتيل الريادة الدولية في أسواق النقل العالمي للكابلات الضوئية سواء التطبيقات الأرضية منها أو البحرية، بنسبة 17 في المئة من الأسواق لعام 2001.

إيسر

تحقق مبيعات مرتفعة مع شركة "عالم الكمبيوتر" في البحرين

أصبحت مملكة البحرين من دول الخليج الرائدة في استخدام تقنيات الحوسبة المتقدّمة بشكل سريع وذلك وفقاً لإحصاءات شركة إيسر كمبيوتر الشرق الأوسط، التي شهدت مبيعاتها نمواً كبيراً في المملكة لعام 2001 بنسبة 80 في المئة في قطاع الحكومة والأعمال ونسبة 40 في المئة ضمن مبيعات أجهزة الحوسبة المنزلية.

وبتقديمها لأفضل التقنيات ، تمكّنت إيسر وبالتعاون مع الممثل الرسمي لها في البحرين، شركة عالم الكمبيوتر، في العام 2001 من الفوز بالعديد من المشاريع الضخمة في أهم قطاعات المملكة، مثل وزارات التعليم، والكهرباء والماء، ومكتب الخدمة المدنية.

ونتيجة لجهودها المتواصلة في تشجيع استخدام تقنيات الحوسبة والإنترنت في البحرين ، حققت إيسر نتائج نمو عالية في مبيعات الحوسبة المنزلية بنسبة تصل إلى 40 في المئة العام 2001، بمبيعات زادت عن أكثر من 2000 جهاز كمبيوتر في العام 2001.

وشهد العام 2001 زيادة أخرى منقطعة النظير في عمليات إيسر في البحرين على صعيد استخدام الكمبيوتر المحمول الحائز على الجوائزTravelMate، إذ بلغت نسبة زيادة نمو إيسر في هذه الفئة 100 في المئة للعام 2001 مقارنة بالعام 2000.

زاوية دوت كوم

تتعاون مع "إيه.بي.كيو"

أعلنت "إيه.بي.كيو للاستثمار" وهي إحدى الشركات الخاصة العاملة في مجال الاستثمار وشركة "زاوية دوت كوم" وهي البوابة الإلكترونية العربية المتخصصة في مجال توفير خدمات المحتوى المالي والتجاري، عن انشاء شركة "إيه.بي.كيو زاوية" ABQ Zawya كنتيجة للاندماج الستراتيجي بين الشركتين. وفي اطار خطتها الجديدة لإعادة الهيكلة، أعلنت "إيه.بي.كيو زاوية" عن نقل المقرّ الرئيسي للشركة من لندن الى دبي. وتعتبر مبادرة نقل مقرّ الشركة الى الإمارة خطوة ستراتيجية للشركة للانتقال الى المنطقة وتطوير أسواقها الإقليمية، خاصة وأنها تزامنت مع إعلان سمو الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** ولي عهد دبي ووزير الدفاع في دولة الإمارات العربية المتحدة، عن إنشاء مركز دبي المالي العالمي الذي يتوقّع أن يخدم سوقاً يصل تعداد سكانها الى 1,5 مليار شخص، أي ما يشكل نحو ربع تعداد السكان في العالم.

كمبيوتر أسوسييتس

تتوقع تزايداً في مشاريعها في المنطقة خلال العام 2002

أعلنت شركة كمبيوتر أسوسييتس الشرق الأوسط ، المتخصصة في تزويد برمجيات الأعمال الإلكترونية في العالم، عن توقعاتها بازدياد معدلات الصرف العام على حلول تقنية المعلومات في أسواق تقنية المعلومات في منطقة الشرق الأوسط خلال العام 2002، وعن نمو كبير في قاعدة مشاريعها وعملائها تبعاً لذلك.

"بلغت الزيادة في معدل الإنفاق العام لشركات ومؤسسات منطقة الشرق الأوسط على حلول وخدمات تقنية الأعمال خلال العام الماضي أكثر من 20 في المئة، في حين تناقص هذا المعدل في كل من أوروبا وأميركا بمعدل 10 في المئة"، كما يعلّق دان فان دير ويستوزن، نائب الرئيس، لشركة كمبيوتر أسوسييتس.

من اليسار: المدير الإقليمي لأفريقيا والشرق الأوسط دان فان دير ويستوزن، وعبد العزيز حمد السلوم، العضو المنتدب

اماراتس فنتشر غروب

تقدّم iPIX



من اليسار: روجر سوان و تيم بروكس من iPIX و وديع أحمد من اماراتس فنتشر غروب

استعرضت اماراتس فنتشر غروب تقنية iPIX في دبي مؤخراً حيث قدمتها للصحافة وممثلين عن الشركات المتخصصة في مواقع الإنترنت وقالت انها وصلت الى كافة أنحاء المنطقة من المغرب الى باكستان. وأتيحت للصحافيين فرصة التعرّف على iPIX من خلال عرض تمّ فيه تكوين صورة لمنطقة شاطئ الجميرا بواسطة دمج صورتين رقميتين تمّ التقاطهما بعدسة على شكل عين السمكة لتشكّلا صورة كروية واحدة 360*360.

وقال **وديع أحمد**، مدير التسويق لدى اماراتس فنتشر غروب، انّ iPIX تشكّل ابتكاراً رائداً في مجال التصوير وبهذه الطريقة فإنّ الشركة ستوفّر أفضل التقنيات للتصوير "الغاطس" في المنطقة، وسيتوفّر للناس فرصة استخدام الإنترنت بطريقة جديدة كلياً.

مكتوب دوت كوم

يصل لمليوني مشترك

أكّد مكتوب دوت كوم w.w.w.maktoob.com، الموقع العربي في مجال البريد الإلكتروني والخدمات الأخرى المساندة، أمس، تحقيقه قفزة نوعية في تاريخ تطوّر الإنترنت في المنطقة حيث بلغ عدد



من اليمين: الرئيس التنفيذي سمير طوقان، ورئيس مكتب التكنولوجيا حسام خوري

مشتركيه المليونين، ليصبح بذلك أكبر موقع إلكتروني في العالم العربي.

وعن الإنجاز الكبير الذي حققه مكتوب خلال ثلاثة أعوام فقط من تأسيسه، نوّه **سميح طوقان**، المدير التنفيذي للشركة، بالمستوى العالي والمتقدّم الذي توصلت إليه منطقة الشرق الأوسط على صعيد تكنولوجيا المعلومات، والتي بلغت خدماتها مستوى يتوافق والمعايير العالمية.

وقال **طوقان**:" في منطقة الخليج التي ارتبط اسمها مباشرة بإنتاج البترول، شكل الإنترنت حقبة جديدة في مجال الأعمال، فاستقطب أبرز صانعي تكنولوجيا المعلومات الذين سعوا إلى التحالف الستراتيجي مع الشركات المحلية واستخدام المحترفين في هذا المجال، ما ينشط الأعمال ويفتح الباب أمام فرص جديدة".

أضاف:"كان مكتوب دوت كوم أول من تحالف مع أبرز الشركات وأهمها في كل من أوروبا والولايات المتحدة الأميركية إلى جانب أفريقيا والشرق الأقصى. وقد تمّ استخدام وسائل الاتصال الإلكتروني التي طورناها من قبل كل من الأفراد والمؤسسات الإدارية والإعلامية البارزة حول العالم."

وبدوره صرح **حسام خوري**، رئيس الشركة والمسؤول عن القسم التقني قائلاً: "إن انضمام مليونا مشترك إلى عائلة مكتوب خلال هذه الفترة الوجيزة هو دليل واضح على نجاح عالم الإنترنت العربي". وتابع:"كما يعكس هذا الإنجاز درجة الوعي العالية التي بلغها عشّاق الإنترنت العرب في المنطقة".

ويعتمد نجاح مكتوب دوت كوم برأي **خوري**، على استخدام أحدث التقنيات وأفضلها إضافة إلى تنوّع خدمات الشركة، لتطاول مختلف الأعمال المتصلة بالإنترنت. ويحرص مكتوب دوت كوم على تنويع خدماته بما فيها تقديمه أول خدمة للبريد الإلكتروني المجاني باللغتين العربية والإنكليزية والحماية الكاملة من الفيروسات إلى جانب إدخال وسائل اتصالات متطوّرة وحلول خاصة بالبريد الإلكتروني لمختلف المؤسسات حول العالم.

وتكشف الإحصاءات المتعلقة بمكتوب دوت كوم، أنّ نسبة المشتركين من المملكة العربية السعودية شكلت 17,75 في المئة من المجموع العام، فيما تحتل مصر المرتبة الثانية بنسبة 12,96 في المئة، يليها كل من: الأردن والإمارات العربية المتحدة والكويت. أمّا غالبية المشتركين، فمن الطلاب – 42 في المئة– ثمّ محترفي الكمبيوتر والنخبة العاملة في القطاع الإداري.

فيرتسكيب
تطلق نظاماً للقطاع الطبي

أعلنت شركة فيرتسكيب Vertscape، التي تعتبر أول شركة متخصصة بتقديم حلول "خدمات الويب" التجارية المبنية وفق تقنية نظام NET في المنطقة، عن إطلاق نظامها الجديد المخصص للقطاع الطبي الذي يحمل إسم "نظام إدارة علاقات المشاريع الشاملة" (XeRM) والذي يهدف الى تسهيل عمليات مؤسسات القطاع الطبي. ويمكن إستخدام هذا النظام من قبل العيادات الطبية الصغيرة وصولاً إلى المستشفيات والمراكز الطبية المتطوّرة والشركات المتخصصة في مجال الصيدلة.

وقد تمّ تطوير هذا النظام المخصص للقطاع الطبي بإستخدام خدمات الويب المتفوّقة بحيث يشمل عمليات البيع التفاعلية للمنتجات الطبية والمعدات والخدمات، إدارة مصادر التوريد والمواد، إدارة بيانات المرضى، العناية الشخصية بالمرضى وخدمات العناية الذاتية، موافقات طريقة تدفّق العمل والعمليات الإدارية الداخلية، إدارة خدمات العملاء، التذكير بالمواعيد وتنظيمها، إدارة طلبات التأمين وتقارير البيانات والمعلومات.

وقد بدأ العديد من المراكز الطبية الخاصة في الإمارات بتبنّي هذا النظام الذي طورته فيرتسكيب بهدف الاستفادة من قدراته لعرض بيانات كافة الخدمات والتسهيلات التي يقدّمها المركز الطبي وذلك عبر شبكة الإنترنت. إضافة إلى ذلك، تسمح ميزة الاتصال التفاعلي للعملاء والمرضى بالحصول على إستجابة فورية لطلباتهم الطبية وتسهيل حجز المواعيد عبر الإنترنت لكل من المرضى والأطباء وجدولة المواعيد والحصول على ملفات مبدئية تجعل الأطباء على أتمّ الاستعداد لمقابلة المرضى. وباستطاعة المرضى الحصول على كامل بياناتهم الطبية التي تصف حالتهم الصحية، سجلاتهم القديمة لدى المركز الطبي والوصفات الطبية التي تعاطوها وذلك على مستوى متقدّم من الحماية والسرية.

إنمارسات
تعلن عن نتائج 2001

أعلنت شركة مشاريع إنمارسات، رائدة خدمات الاتصالات العالمية المتحرّكة عبر الأقمار الصناعية، عن النتائج المالية الكاملة للعام المنصرم في 31 كانون الأول/ديسمبر، فجاءت على الشكل التالي:

ارتفعت عوائد المجموعة الإجمالية خلال العام 2001 بنسبة 6 في المئة لتصل إلى 442 مليون دولار أميركي مقارنة بـ 417 مليون دولار أميركي وهي عوائد المجموعة في العام 2000. وساهمت إنمارسات المحدودة بنحو 416 مليون دولار من عوائد المجموعة، بلغت حصة نقل البيانات فيها 40 في المئة أي بزيادة قدرها 19 في المئة على العام 2000.

و ثبت تقريباً حجم عوائد الشركة قبل الضرائب والمصاريف عند 280 مليون دولار أميركي مقارنة بنحو 286 مليون دولار العام 2000، بينما هبطت أرباح الشركة قبل الضرائب إلى 63 مليون دولار أميركي بينما وصلت في العام 2000 إلى 93 مليون دولار. يرجع ذلك بصورة رئيسية إلى المصاريف الزائدة الناجمة عن تأجيل الاكتتاب العام الذي كان مخططاً له هذا العام، و عملية تصفية النفقات والمصاريف المتعلقة بإغلاق أعمال سيت فير Setfair في شركة ميراسيس المحدودة Merasis.

بالإضافة إلى التزام مشاريع إنمارسات بالاستثمار في المشروع المشترك مع شركة إيريا المحدودة Airia Ltd وتغطية تكاليف إعادة الهيكلة من خلال استئجار تمويل لمرة واحدة. أمّا الأرباح للسهم الواحد فلقد بلغت 0,65 سنت من الدولار أميركي على أساس التعويم وهي بذلك تفوق أرباح السهم في العام 2000 والتي كانت 0,62 سنت من الدولار للسهم الواحد، ويعود هذا الارتفاع إلى تحسّن بعض الظروف الضريبية.

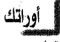
راية تكرّم فريق عملها



الوزير د. أحمد نظيف مع المكرّمين

احتفل فريق راية القابضة وشركاتها المكوّن من حوالي ألف خبير فني مصري من المتخصصين في صناعة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات بإنجازاتهم لعام 2001 في حفل ضم عدداً من المساهمين وبعض كبار العملاء. وقام د. **أحمد نظيف** بتسليم جوائز وشهادات التقدير للمتميّزين من فريق راية، مظهراً كل الدعم والتأييد لشركة راية كشركة وطنية تسهم في تحقيق حلم مصر في القيام بدور ريادي في المنطقة في مجال هذه الصناعة الستراتيجية.

وعرض **مدحت خليل** رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب أهداف وستراتيجية الشركة وما حققته منها منذ إنشائها، متطرّقاً لمراحل التطوّر المختلفة للشركة و تحديات الأعوام المقبلة.



أوراتك
تعاون بين وسيرياتل

وقّعت أوراتك وهي شركة مشتركة لـراية القابضة و أوراسكوم لتكنولوجيا المعلومات مؤخراً عقداً يتعلّق بمكننة نظام العمل لأقسام المالية والمخازن والمشتريات في سيرياتل، إحدى الشركات الرائدة في مجال التليفون المحمول في سورية.

وصرح **مدحت خليل**، رئيس مجلس إدارة شركة راية القابضة والعضو المنتدب، بأنّ هذا التعاقد يأتي في إطار سياسة الشركة في التوسّع في الشرق الأوسط من خلال تصدير الخدمات الفنية المتخصصة والبرمجيات حيث يعتمدان في المقام الأول على وجود كوادر متخصصة في مجال تكنولوجيا المعلومات على أعلى مستوى



Go on...
Mix Business & Pleasure.

LEARNING IS FUN

with ICTN's Outdoor training consultancies workshops

All year round, ICTN organizes safe and enjoyable outdoor management activities for mixed-age, mixed-ability, and mixed-fitness groups.

Spring

Apr. 20 to 24,



- *Free yourself from 'blinders', & deepen your knowledge of creative processes and risk assessment with ICTN's outdoor workshop*
- *Experience the thrill of risk-taking by paragliding over the Lebanese mountains*
- *Discover your energy level and reach your full potential through your Q.O.® Profile*

Summer

Aug. 24 to 28,





- *Create high energy & high performance outputs by building balanced teams with ICTN's outdoor workshop*
- *Establish & apply key performance indicators to increase the effectiveness of every job position through an exciting experience of rafting or sailing*
- *Improve internal communication &*

Autumn

Nov. 16 to 20,

- *Define, plan, implement, ® & manage your project through applicable tools & techniques from ICTN's outdoor workshop*
- *Learn quality work & punctuality through a real mountain climbing adventure*
- *Save time & money, & avoid frustration of undertaking new projects through Types of Work Profile (TWP)®, Projectivity®, &*

Winter

Jan. 25 to 29,

- *Go from management towards leadership & lead your team towards achieving your organization's goals through ICTN's outdoor workshop*
- *Discover your leadership power sources by successfully building an igloo or skiing*
- *Know your leadership potential through your* Leadership Behaviors 360°® Profile

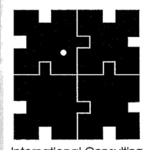
Free 5* Hotel Accommodation for Bookings 3 Weeks in Advance of the Events.

CORE VALUES INCLUDE:

- ✓ Safety and enjoyment
- ✓ Relevance to business.
- ✓ Care of the environment
- ✓ Value for money
- ✓ 5-days outdoor & indoor (Saturday to Wednesday)
- ✓ 5* food & refreshments

CONTACT

us for further info.:



International Consulting and Training Network

ADONIS:
+961.9.217318
+961.9.217319
+961.9.217323,
+961.9.216837

BEIRUT:
+961.1.970444,
+961.1.970555
P.O.Box: 103 Jounieh
e-mail: ictn@terra.net.l

LEBANON

ICTN

وتكون لهم خبرة واسعة في مجال تطوير البرمجيات والاستشارات وتنفيذ مشروعات المكننة.

وجاء قرار سيرياتل نتيجة لخبرة أوراكل المعروفة في مجال الاتصالات حيث تتضمّن قائمة عملاء شركة أوراكل ستة من شركات الاتصالات وهم موبينيل وأوراسكوم تيليكوم وفاست لينك وميناتل والجزائر للاتصالات بالإضافة إلى سيرياتل. وقد علّق **يسار هدمي**، المدير المالي لـ سيرياتل والمدير التنفيذي للمشروع على اختيار أوراكل قائلاً: "نحن نعي أهمية تطبيق برنامج قوي ذي معايير دولية لإدارة الشؤون المالية واللوجيستية لأعمالنا، ومن ثمّ فقد وقع الاختيار على أوراكل. كما نعي أيضاً أهمية وجود شركة ذات خبرة كبيرة لتنفيذ هذا المشروع ومن ثمّ فقد اخترنا أوراكل.

Our Gulf

بائع إقليمي لحلول BAAN



شركة BAAN، المزوّدة لخدمات B2B وB2C وللحلول التجارية المشتركة للحكومة الإلكترونية، والتي تشكّل جزءاً من شركة "Invensysple" الدولية المتخصصة بالتكنولوجيا وادارة الطاقة، قامت بتسجيل شركة الخليج للتجارة عبر الإنترنت (Our Gulf.com) الكويتية لتصبح بذلك البائع الإقليمي لبرنامج BAAN في منطقة الشرق الأوسط.

وسيمنح ذلك Our gulf حقّ إعادة بيع السلسلة الجديدة للحلول المتكاملة والمشتركة على الإنترنت، مع الإشارة إلى أنّ Our Gulf تستخدم سلسلة برامج BAAN وستمكنها الإتفاقية الجديدة من التركيز على طرح حلول BAAN في جميع أسواق المنطقة.

يُذكر أنّ شركة الخليج للتجارة عبر الإنترنت تأسست العام 2000 برأس مال مدفوع قدره مليونا دينار كويتي، وهي تتطلّع إلى أن تصبح نقطة التجارة الإلكترونية في الأسواق الكويتية والإقليمية.

واستطاعت Our Gulf خلال فترة قصيرة أن تحقق رقماً قياسياً في تطوير وتطبيق سلسلة من المنتجات التجارية عبر الإنترنت التي أنتجتها BAAN. وبالإضافة إلى دورها كبائع لنظام BAAN، ستعمل Our Gulf على تطوير سلسلة من الخدمات والحلول المتمّمة ذات القيمة المضافة والتي ترتكز على برامج BAAN، الأمر الذي سيساعد على توجهها نحو تكامل البرامج الجديدة التي تقدّم حلول BAAN على الإنترنت.

توسع إقليمي

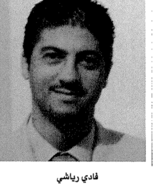
الرئيس التنفيذي للعمليات في Our Gulf **محمد فيصلي** قال: "إنّ الشركة بصدد التوسّع في أعمالها لتشمل دول: الإمارات، البحرين، قطر، عمان والأردن، واتفاقية البيع التي أبرمت مع BAAN ستعزز قدراتنا على النموّ والتوسّع في المنطقة".

من جهته، قال **اريك سميث**، المدير الإقليمي لشركة BAAN في الشرق الأوسط أنّه "إلى جانب الخبرة والمعرفة الواسعة في مجال تطبيق حلول BAAN في جميع أنحاء العالم، تمثّل Our Gulf الإختيار الأنسب لمجموعة بائعي نظام BAAN من أجل توريد وتنفيذ كافة حلول BAAN المتكاملة في منطقة الشرق الأوسط".

يساعد نظام BAAN الشركات على التنافس في ظلّ إقتصاد الإنترنت مع إقبالها المتزايد على المعلومات وأنشطة التكامل والتعاون، وذلك من خلال مروحة من الحلول القوية والحديثة. فبرنامج BAAN يقدّم حلولاً تدعم الشركات في عمليات التصنيع والموارد وصناعة الخدمات والصناعات الهندسية التي ترنو نحو تكامل محكم لعملياتها المعقدّة، ونحو تعزيز التعاون مع العملاء والشركات، كما تزوّد حلول BAAN المستخدمين النهائيين بمعلومات شخصية سهلة الإستخدام، وتعزّز من جهة أخرى قدرات الشركات التجارية في التعاون مع عملائها ومورديها عبر الإنترنت

غلوبال انتر أكتيف

تقدم تقنيات التلفزيون التفاعلي



فادي رياشي

أعلنت شركة "غلوبال انتر أكتيف تكنولوجي" عن انطلاق نشاطها إقليمياً لخدمة أسواق منطقة الشرق الأوسط بافتتاح مكتبها الإقليمي الجديد في دبي.

ويأتي افتتاح هذا المكتب الجديد تكملة لخطط الشركة الستراتيجية في توسيع نطاق أعمالها ليشمل مختلف أسواق الشرق الأوسط نظراً لحيوية هذه الأسواق والأهمية المتزايدة التي تكتسبها ولتعزيز نشاط مركز التطوير الرئيسي في ألمانيا بإضافة المكتب الجديد إلى شبكة مكاتب الشركة الفرعية في بكين في الصين وأبو ظبي في الإمارات العربية المتحدة.

وتتيح تقنيات GiTAG والتي تطلق عليها الشركة لقب "التلفزة المستقبلية"، تحويل جهاز التلفزة التقليدي إلى وحدة إلكترونية تفاعلية مركزية تؤمّن وسائل التسلية التفاعلية المنزلية والاستفادة من كمّ هائل من موسوعات المعلومات المفيدة. وتدمج تقنيات الشركة الجديدة عدداً كبيراً من الميزات التفاعلية مثل البرمجة المطوّرة والتواصل الفوري عبر الإنترنت والتحكّم بالأجهزة المنزلية من خلال وحدة عمل إلكترونية فورية ومتكاملة.

ويقول فادي رياشي مدير تطوير الأعمال في الشركة أن تقنيات الشركة تدمج عدداً كبيراً من الميزات التفاعلية المنزلية والخدمات الإلكترونية والاستفادة من كمّ هائل من موسوعات المعلومات المفيدة والتواصل الفوري عبر الإنترنت والتبضّع الإلكتروني والمحادثة الإلكتروني والدراسة عن بُعد والحصول على استشارات طبية بالتواصل الفوري مع الأطباء وإرسال الرسائل الهاتفية القصيرة والتحكّم بالأجهزة المنزلية، وكل ذلك من خلال وحدة عمل إلكترونية فورية متكاملة تشكّل النسخة المستقبلية لعالم التلفزيون الرقمي. ويضيف فادي رياشي أنه، إضافةً إلى تقديم حلول الخدمات التي تستهدف جمهور المستهلكين، توفر الشركة مجموعة من البنى التقنية والمنتجات والخدمات المخصصة لقطاع الأعمال تتميّز بسهولة تطبيقها والاستفادة منها بشكل مثمر تجارياً.. ■

ملف
خاص

الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 268 / Year 24 / April 2002

نيسان / أبريل 2002 / السنة الرابعة والعشرون / العدد 268

العالمية

صرح معلوماتي في السعودية





العالمية

صرح معلوماتي في السعودية

إختارت العالمية قطاع المعلوماتية وتقنياتها وخدماتها ليكون الوعاء الأوحد لاستثماراتها في المملكة العربية السعودية، وتعاونت مع كبرى الشركات العالمية واستفادت من خبراتها، لتنقل إلى سوق المملكة آخر ما توصلت إليه تقنية المعلومات في العالم، ولتشكل جسر اتصال ما بين احتياجات المستهلك العربي وآخر التقنيات الحديثة في مجال الحاسب الآلي. وأولت خدمة العملاء ومواكبتهم العناية القصوى، إيماناً منها أن رضا العملاء وتقديم خدمات إضافية هو الأساس في تسويق المنتج. وتميّزت في تقديم الحلول المتكاملة للشركات الكبيرة، من منتجات وخدمات صيانة ودعم فني. ولم تكتفِ بذلك، بل شاركت في صنع المعرفة وتطويرها في مجال يشكل الحاضر والمستقبل، محافظة على قيم المملكة الدينية والحضارية والثقافية والروحية. أسست العالمية مجموعة شركات شملت نشاطات الإلكترونيات، التدريب والتأهيل، الإنترنت والإتصالات، تقديم حلول تقنية المعلومات في اللغة العربية ونشر الثقافة الإسلامية والمعارف الإنسانية، واستطاعت أن تتبوأ مركزاً متقدماً من بين أكبر 100 شركة سعودية خلال السنوات الخمس الأخيرة. وتتوزع نشاطات مجموعة العالمية على شركاتها الخمس: العالمية للإلكترونيات، معهد العالمية للحاسب والتقنية، العالمية للنظم المتكاملة – صخر، العالمية للأنترنت والاتصالات، وحرف لتقنية المعلومات.

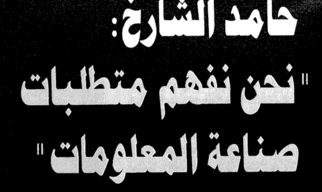
■ تتخصص مجموعة العالمية في نشاط تقنية المعلومات في المملكة من خلال شركاتها المتعددة، والتي تشمل نشاطات الإلكترونيات، التدريب والتأهيل، الإنترنت والإتصالات وتقديم حلول تقنية المعلومات باللغة العربية. ما هي التوجهات الستراتيجية المستقبلية؟

□ تحرص مجموعة العالمية على مواكبة التطور العالمي الحاصل في مجال تقنية المعلومات وتقديمه للمستخدم في المملكة. وتسعى دائماً لتقديم المنتج الأكثر تطوراً مدعماً بالخدمات الأكثر فاعلية مع التركيز الدائم على استقطاب الكفاءات المؤهلة من مهندسين وتقنيين وعمال.

■ هل من نية لزيادة تنوع نشاطات المجموعة لتشمل نشاطات أخرى لها علاقة بالمعلوماتية؟

□ كما تعلمون، تغطي نشاطات المجموعة كافة جوانب صناعة المعلوماتية. نحن نمثل كبرى الشركات العالمية في مجالات أنظمة الحاسب الآلي والأنظمة التطبيقية والشبكات، ونقدم حلول المعلوماتية، كما نعمل على تدريب وتأهيل الشباب السعودي على الحاسب وبرامجه، ولدينا شركة متخصصة في استضافة مواقع الشركات على الإنترنت وتوفير تقنية الشبكات الخاصة وخدمات التجارة الإلكترونية، إضافة إلى أننا نقوم بتطوير وتسويق العديد من المنتجات التي تتميز بتقديم حلول تقنية المعلومات باللغة العربية ووضع تقنية المعلومات في خدمة العلوم الشرعية واللغة العربية. إن عملنا ينصبّ على التركيز على ما لدينا من نشاطات والبحث الدائم عن

رئيس مجلس إدارة مجموعة العالمية



حامد الشارخ: "نحن نفهم متطلبات صناعة المعلومات"

يرأس مجلس إدارة مجموعة شركات العالمية، يؤمن بأهمية صناعة تقنية المعلومات وتأثيرها التنموي على مختلف المجالات الإقتصادية، ويرى أن رقي الخدمات المقدمة شرطاً أساسياً للعمل والنجاح في صناعة تقنية المعلومات. الإقتصاد والأعمال التقت حامد الشارخ وأجرت معه الحوار الآتي:

الأفضل والأحدث لاستقطابه للسوق السعودية ووضعه بتصرف المستخدم المحلي. وسيستمر التنويع في نشاط المجموعة لمواكبة التطورات الحاصلة في مجال حلول ومنتجات شركات تقنية المعلومات في العالم ومتطلبات السوق المحلية، مع ما يتطلبه ذلك من توطين في بيئتنا العربية ودعم دائم.

■ **ما هي فلسفة مجموعة العالمية، والتي استطاعت من خلالها تبوؤ مركز ريادي في مجال تقنية المعلومات في المملكة؟**

□ ترتكز فلسفة العالمية على تقديم الحلول المتكاملة للشركات والمؤسسات المحلية، وإعطاء العميل حقه، ومواكبته في كافة مراحل عملية البيع، والبقاء على استعداد للرد على متطلباته بعد شرائه لمنتجاتنا، ولخدماتنا، كما ترتكز على توظيف الكفاءات البشرية المتخصصة، والحرص الدائم على احترام القيم الدينية، الحضارية والثقافية للمملكة.

■ **أين تكمن نقاط القوة لدى مجموعة العالمية، والتي يفتقر إليها المنافسون؟**

□ نحن نفهم متطلبات السوق السعودية ونعمل على تلبيتها. قمنا بالإستثمارات اللازمة ولدينا الإمكانات المطلوبة. نعمل في هذا المجال، ونعطيه حقه. استثماراتنا ونشاطاتنا موجهة توجيها كاملاً نحو هذه الصناعة، وليس لدينا اهتمامات أو نشاطات أخرى. لا يمكن أن نعوّل فقط على الوكالات التجارية، سواء كانت حصرية أو غير حصرية، الأهم هو المقدرة على تقديم الحلول المتكاملة.

■ **إلى أي مدى تهتم العالمية بالخدمات المرافقة، المقدمة للعميل، قبل، خلال وبعد عملية البيع؟**

□ نحرص دائماً على تدريب وتوجيه العاملين لدينا في قسم المبيعات، لكي يكونوا على دراية تامة بمتطلبات العميل، وخصائص المنتج، وبالتالي يكون لديهم القدرة على توجيه العميل وإعطائه المشورة اللازمة. لدينا قسم خاص بخدمات الصيانة مجهز بأحدث المعدات وبإشراف مهندسين لديهم من الخبرات التي تخولهم لمواجهة أي معضلات في فترات قياسية، وتلبية الطلب على مدار الساعة. نحن نؤمن أن القدرة على الإستمرار في بيع المنتج اصبحت رهناً بالخدمات المرفقة.

■ **كيف تتعامل العالمية مع موضوع سعودة الوظائف؟**

□ تولي العالمية موضوع السعودة اهتماماً خاصاً وتحرص على استقطاب الكفاءات السعودية وتوظيفها، إيماناً منها بأهمية هذا الموضوع على المستوى الوطني. والجدير ذكره أن إدارة شركات المجموعة، بمجملها، بإشراف كفاءات سعودية، لديهم من المقدرة والخبرات ما يؤهلهم للقيام بهذه المهام. كما لدينا نسبة هامة من المهندسين والتقنيين السعوديين في كافة شركات وأقسام المجموعة. إن مجال عملنا من المجالات الرئيسية التي تجعل من شعار سعودة الوظائف واقعاً مطبقاً. نحن نبحث عن الكفاءات السعودية المؤهلة للإستفادة منها وإفادة عملائنا من علاقات متينة طويلة الأجل.

■ **ما هو تصوّركم لمستقبل مجال المعلوماتية وتقنياتها في المملكة، في ظل المنافسة القوية، والمتغيرات الحاصلة؟**

□ تولي حكومة خادم الحرمين الشريفين اهتماماً خاصاً بتقنية المعلومات في السعودية، وتشجع على نمو هذا القطاع. وعلى الرغم من التقدم الحاصل، إلا أن القطاع لا زال بحاجة للمزيد من التطوير والجهد، خصوصاً في ما يتعلق بكفاءة البنى التحتية الأساسية لقطاع الإتصالات وشبكة الإنترنت، وتطبيق التجارة الإلكترونية التي تحتاج لصدور تشريعات منظمة وشبكة اتصالات قوية. هذه الحاجة أصبحت ملحة في عالم متطور تحكمه تقنية المعلومات، وتشتد فيه المنافسة. نأمل الكثير من هيئة الإتصالات ونعوّل عليها في تنظيم الأمور وتنمية خدمات تقنية المعلومات في المملكة بشكل يكفل تقديم الخدمات الراقية ورضا المستخدمين، نظراً لتأثير هذا القطاع الحيوي على دفع عجلة الإقتصاد الوطني والتنمية الإقتصادية.



العالمية للإلكترونيات

تعتبر الشركة العالمية للإلكترونيات إحدى الشركات الرائدة في المملكة في مجال تقديم حلول المعلوماتية الشاملة وفي مجال أنظمة الحاسبات الآلية وتطوير الأنظمة التطبيقية والشبكات المحلية والواسعة. ويمكن القول انها شركة خدمات تقنية المعلومات في الدرجة الأولى، بمعنى أنّها تقدّم الإستشارات وتساعد في إيجاد الحلول التقنية المناسبة لدى الجهات، بأحدث الوسائل وبأسعار منافسة.

تعتمد الشركة على فريق عمل مؤهل ومدرّب ذات خبرات هامة، ومواكب لأحدث قواعد المعلومات الدولية الموجودة لدى الشركات المصنّعة للأجهزة والمنتجة للبرامج ولآخر التطورات الفنية والتقنية، وتعمل على تطوير مفهوم الخدمة في مجال تقنية المعلومات، وهي بالتالي تعطي قسم الصيانة وخدمات ما بعد البيع الإهتمام الأكبر، إيماناً منها بأهمية مواكبة العميل وتقديم الدعم اللازم له في الفترة المناسبة وبالسعر المنافس.

تتميّز العالمية للإلكترونيات بتقديم الحلول المتكاملة للشركات والمؤسسات، مسلحة بخبرة واسعة في المجال وبتمثيلها للعديد من الوكالات الدولية في مجال الحاسب الآلي مثل أجهزة "دل" DELL، و"إيسر" Acer، وفي مجال الإتصالات، "ثري كوم" 3COM و"إكستريم" Extreme، وخدمات الشبكات، "سيسكو" Cisco، "نورتل" Nortel، "أي أم بي" AMP، وأجهزة التشفير "كاش فلو" Casheflow، و"سيلنك" Cylink، إضافة إلى تمثيلها لمنتجات "مايكروسوفت" Microsoft و"أوراكل" Oracle في مجال البرامج. وهي تعتبر الأكبر من بين مزوّدي أجهزة الحاسب الآلي في المملكة، معتمدة في مختلف أقسامها على جهاز مبيعات فعّال، ومنتشر في مختلف مناطق المملكة، إضافة الى الخبرات التقنية الواسعة. ومن أبرز عملائها وزارة الخارجية السعودية، وزارة المعارف، شركة أرامكو، سابك، إريكسون السعودية، الخطوط



المهندس عبدالله المحيسن، مدير عام العالمية للالكترونيات

الجوية السعودية، الحرس الوطني ومختلف الجامعات في المملكة...

يتوزّع نشاط العالمية للإلكترونيات على الأقسام الآتية:

• **قسم المشاريع:** تعتمد العالمية في هذا القسم على عناصر مؤهلة من الإستشاريين والمهندسين والفنيين، الذين يقومون بتقديم كافة أنواع المساندة والدعم الفني لانجاح المشروعات التي تتولى الشركة تنفيذها. يقدّم هذا القسم الخدمات الفنية المتعلقة بالمشاريع المتكاملة في مجال تقنية المعلومات، وتشمل القيام بدراسات الجدوى، التحليل، تصميم تطبيق وتنفيذ النظم، التدريب، التعريب، الحلول في أمن المعلومات، وعمليات التشغيل والصيانة وإدارة المشاريع، إضافة إلى أنظمة تخزين وإدارة الوثائق آلياً وقواعد النصوص العربية المتكاملة، وعمليات تحويل المعلومات. وتتبنّى الشركة تنفيذ المشروعات التي تعتمد على الأنظمة المفتوحة، معالجات الخادمات الرئيسية، تقنيات الخادم/ العميل. كما تقوم الشركة بتطوير برامج النظم التطبيقية المطورة أساساً للعمل على الأنظمة المفتوحة، حيث يوجد لدى **العالمية** أكبر مركز أبحاث وتطوير برمجيات في الشرق الأوسط. كما تقدم الشركة خدمات المساندة الفنية والتدريب اللازمين لمثل هذه النوعية من التطبيقات.

• **قسم خدمات الصيانة:** تولي الشركة قسم خدمات الصيانة اهتماماً خاصاً، إيماناً منها بأهمية مواكبة عملائها وتقديم الخدمات الفنية الملائمة على مدار الساعة، بطريقة فعّالة وسريعة. وهي قامت خلال العام المنصرم 2001 باستثمارات كبيرة لتطوير هذا القسم، فأنشأت نظام المكتب المساعد Help Desk، الذي يعمل، من خلال رقم هاتف مجاني على مدار الساعة بإشراف مهندسين يتمتعون بكفاءات عالية، على الردّ على استفسارات العملاء ومعالجة الأعطال التي قد تطرأ، وذلك من خلال الهاتف، أو إحالتها إلى جهاز الصيانة المتنقّل في مختلف مناطق المملكة، والمكون من 15 سيارة مجهّزة تجهيزاً كاملاً وجاهزة للتدخل ومعالجة الأعطال. وقد تم خلال العام الماضي معالجة 75 في المئة من المشاكل الطارئة عبر الهاتف. وتقدّم الشركة لعملائها إمكانية الحصول على ضمان خياري، إضافة الى الضمان الأساسي، يسمح، في حال البلاغ عن عطل ما، بزيارة العميل، وتحديد العطل وإصلاحه خلال فترة قياسية من الوقت، لا تتعدى في أقصاها الـ6 ساعات.

• **قسم المبيعات عبر الهاتف والإنترنت-دل:** استحدث هذا القسم منذ سنة تقريباً، وهو يحظى باهتمام خاص من قبل الشركة لتطويره، مستفيدة من تجربة شركة دل الرائدة في التسويق عبر الإنترنت. ويستطيع عملاء دل عبر موقع **www.dell.com.sa** تحديد مواصفات الأجهزة التي يرغبون، طريقة الدفع، والشراء، ويتم التوريد خلال ثلاثة أسابيع. وتلاقي هذه التجربة الجديدة نجاحاً كبيراً، حيث يصل عدد متصفّحي الموقع إلى حوالي 10 آلاف مستخدم شهرياً.

بين أكبر 100 شركة سعودية

العالمية

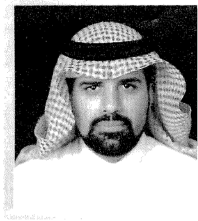
احتلت العالمية للالكترونيات المركز الـ76 من بين أكبر 100 شركة سعودية في العام 2001. وتبلغ قيمة أصولها حوالي 300 مليون ريال، وتوظف حوالي 510 موظفين، في حين وصلت مبيعاتها في العام 2001 إلى 372 مليون ريال سعودي.

وهي تسمح بالحصول على تقنيات اليوم، بسعر اليوم، وبالمواصفات المرغوبة. كما تمّ تطوير هذا القسم ليغطي المبيعات عبر الهاتف، للأفراد والشركات الصغيرة والمتوسطة، والتي تمثل لوحدها حوالي 35 في المئة من حجم مبيعات أجهزة الحاسب الآلي في المملكة.

• **قسم التعليم:** تمتلك العالمية قسماً خاصاً لخدمة القطاع التعليمي، يضم عدداً كبيراً من أصحاب الكفاءات في النواحي الفنية والجغرافية للمملكة. ومن بين المشاريع الهامة التي حصل عليها مؤخراً هذا القسم، عقد توريد وتركيب وتشغيل وصيانة 1316 معمل حاسب آلي، لصالح وزارة المعارف السعودية، تمّ من خلاله تأمين 23100 جهاز حاسب، مع تمديد 1316 شبكة حاسب آلي لهذه المعامل وتوفير منظومة البرامج التعليمية المطلوبة، هذا إضافة إلى عقود هامة أخرى، لا تقلّ أهمية.

الغربية والجنوبية

تقوم العالمية للإلكترونيات ممثلة بإدارة المنطقة الغربية بتغطية احتياجات المنطقتين الغربية والجنوبية، في ما يخصّ تقنية المعلومات، وتشمل خدماتها القطاعين العام والخاص. وقد تمكنت الشركة خلال فترة وجيزة من فرض وجود خدماتها العالية وتقنياتها المتطورة على القطاعين، ودأبت على أن تكون الرائدة دائماً في إيجاد أنسب الحلول المتكاملة لعملائها عن طريق توفير أحدث التقنيات. ومن المشاريع الهامة التي أنجزتها الشركة، مشروع الدراسة عن بعد باستخدام تقنية Streeming Video Technology مباشرة على الهواء أو مسجلة. وتمكّن هذه التقنية الطالب من متابعة المحاضرات أينما تواجد عن طريق الإنترنت. ويعتبر هذا المشروع الأول من نوعه على مستوى المملكة. كما شاركت العالمية وزارة الحج في مكننة ادخال معلومات الحجاج عن طريق القارئ الآلي وذلك بتوفير الأجهزة اللازمة من نوع دل.



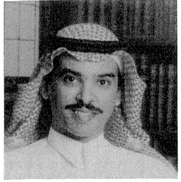
فهد الحميضي، مدير المنطقة الغربية

... والاولى في مبيعات أجهزة "دل" Dell

إحتلت "العالمية" المركز الأول في المملكة العربية السعودية بعدد أجهزة دل المباعة لعام 2001 وذلك بناءً على تقارير شركة IDC (International Data Corporation) وهي شركة متخصصة في دراسة الأسواق العالمية في مجال تكنولوجيا المعلومات. وحصلت Dell على حصة قدرها 20 في المئة من اجمالي السوق السعودية، وقد أظهر التقرير ان مبيعات Dell في السوق السعودية قد تضاعفت في العام 2001 مقارنة بمبيعات العام 2000.

وتحتل شركة Dell أيضاً المرتبة الاولى عالمياً وتعد أكثر الشركات تطوراً في مجال تكنولوجيا المعلومات، وتعتبر سوق المملكة العربية السعودية من أهم الأسواق في المنطقة وأكبرها وهذا ما دعا شركة Dell الى إرسال مجموعة من أفضل العناصر لديها في مجال المبيعات والصيانة الى المملكة العربية السعودية لتعمل مع الشركة "العالمية"، ما انعكس بشكل كبير على مبيعات الشركة في السوق السعودية وأظهر مصداقيتها واهميتها بهذه السوق الكبيرة وحرصها على تقديم المستوى نفسه الذي تقدمه في اميركا واوروبا.

كما ساهمت Dell بشكل كبير في نقل الخبرات لديها الى "العالمية" وخصوصاً في مجال المبيعات المباشرة عبر الانترنت، وخدمات ما بعد البيع وتوافر قطع الغيار بشكل دائم في المملكة، ما أدى الى تميز "العالمية" عن الشركات الأخرى في مجال خدمة ما بعد البيع التي تعتبر من أهم العناصر التي يتم بها تقييم الشركات العاملة في مجال الكمبيوتر.


عبدالله الجندل، مدير المنطقة الشرقية

... والمنطقة الشرقية

تدير العالمية للإلكترونيات من خلال فرعها في المنطقة الشرقية عدداً من المشاريع الهامة، وعلى رأسها تلك التابعة لشركة ارامكو السعودية، والشركة السعودية للكهرباء. كما تعدّ جامعة الملك فهد للبترول والمعادن من أبرز عملاء الشركة في المنطقة في المجال التعليمي. ومن التجارب الرائدة في مجال الحاسبات والصيانة والتدريب وتوريد البرامج، عقد الإيجار المبرم مع شركة سابك والشركات التابعة لها في الجبيل لمدة ثلاث سنوات. كما نجحت الشركة في تقديم خدماتها لقطاعات الهيئة الملكية في الجبيل وينبع، مثل توريد وتركيب عمل الشبكة الخاصة بكلية البنات في الجبيل والأجهزة والمعامل وتوريد البرامج الإدارية المدرسية لجميع مدارس الهيئة، وعقد توريد وتدريب خاص بالهيئة الملكية للأعوام 2001 و2002. كما قامت الشركة في مجال توثيق المعلومات بتوريد وتركيب أضخم كمبيوتر في القاعدة البحرية في الجبيل في مركز وثائق المعلومات الذي يقدم خدماته لجميع فروع القاعدة في المملكة.

• **قسم الشبكات وخدمات الإتصالات:** يعمل هذا القسم على تقديم حلول الشبكات للشركات، إضافة الى الإتصالات الفضائية من خلال نخبة من مهندسي الشبكات والفنيين المنتشرين في المناطق، ويقدّم الدعم الفني اللازم من خلال مهندسين مقيمين داخل المشاريع. يعمل هذا القسم على مشروع اتصالات فضائية تابع للحرس الوطني بقيمة 13 مليون ريال، ومشروع ربط تابع لصندوق التنمية العقاري، وأمانة مدينة الرياض....

• **قسم الإلكترونيات:** تأسّس هذا القسم مع تأسيس الشركة في العام 1976، ويركز حالياً نشاطه على مجال الإتصالات، كون **العالمية للإلكترونيات** هي الموزع المعتمد لأجهزة هواتف سيمنس النقالة، والمنزلية إضافة إلى أشرطة الفيديو SKC الكورية. ويغطي قسم الإلكترونيات أسواق المملكة من خلال معارضه ومراكز الصيانة المنتشرة في مدن المملكة الرئيسية الرياض، جدّة والخبر، ومن خلال شبكة موزعين يبلغ عددهم 150 موزعاً في مختلف المناطق السعودية.

• **قسم الخدمات المميّزة:** تمّ استحداث هذا القسم مؤخراً لتلبية حاجات العملاء قطاعياً عن طريق الإتصال المباشر بهم، وتقديم المشورة والتوجيهات حول احتياجاتهم الخاصة، والحلول الأنسب اعتماداً على آخر التقنيات المتوفرة، وبالكلفة الأفضل. ويقدّم هذا القسم الحلول المناسبة في ما يختص بأنظمة الأمان، الأنظمة العسكرية، أنظمة الشركات المالية والمصارف، أنظمة القطاع التعليمي والقطاع الصحي، وذلك بالتعاون مع أهم الشركات العالمية المتخصصة في هذه المجالات.



معهد العالمية للحاسب والتقنية

بدأت العالمية نشاط التدريب على البرامج منذ العام 1985 عبر مركز صخر للتدريب، لتنتقل في العام 1996 الى مجال التأهيل عبر معهد العالمية للحاسب والتقنية لتأهيل الطلاب والطالبات في مجال علوم الحاسب الآلي وتطبيقاته.

ينتشر المعهد في مختلف أنحاء المملكة من خلال 84 فرعاً، ويوظف حوالي 300 مدرب و300 مدربة في مختلف مراكزه، ويؤمّن دورات معتمدة من قبل المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني، تراوح مدتها ما بين 3 و6 أشهر وسنة، في مجالات إدخال البيانات ومعالجة النصوص المطوّرة والحاسب التطبيقي. كما يوفر المعهد برامج دبلوم لمدة سنتين، في مجال علوم الحاسب، وتشمل 5 تخصصات وهي:

– تقنية البرمجة، قواعد البيانات، الشبكات، الإدارة المالية التقنية والتجارة الإلكترونية.

ويعتمد هذا الدبلوم من قبل مايكروسوفت، ويحضّر باشراف جهات اكاديمية مثل كلية علوم الحاسب والمعلومات في جامعة الملك سعود وقسم علوم الحاسبات في جامعة الملك عبدالعزيز.



د. محمد البدر، مدير عام معهد العالمية للحاسب والتقنية

ويمكن لحملة هذا الدبلوم التأهل لاختبار مهندس معتمد من مايكروسوفت العالمية، كما يمكنهم دخول الجامعات البريطانية في السنة الثالثة من اختصاصهم، بعد اجتياز مراحل اختبار اللغة الإنكليزية، كونه يعادل بالدبلوم العالي الوطني في بريطانيا.

يوفر المعهد لطلابه الذين يصل عددهم الى حوالي 15 ألف طالب، 6 آلاف جهاز كمبيوتر من منتجات دل وإيسر، ويركز في برامجه المقرّرة على تطبيق المناهج التخصصية وتطبيق العمل الجماعي وتنظيم الوقت والقدرة الحسابية والتطور الذاتي والقدرة الإتصالية ومهارة حل المشاكل والإبداع.

يدرّس المعهد في برنامج الدبلوم، من خلال اتفاقيات مع كبرى شركات التقنية في العالم مثل مايكروسوفت، أوراكل وسيسكو، بعض المناهج التي تنتجها تلك الشركات، ما يسهل على المتخرج التطبيق العملي لدراسته. كما يخضع الفريق التعليمي والمدربين لدورات تأهيلية دائمة لمواكبة آخر التطورات في هذا المجال.

يتيح المعهد ويسهل لطلابه بعد تخرجهم من جميع التخصصات والدورات، إمكانية ربطهم بجهات التوظيف عبر موقع العالمية على الإنترنت www.alamiah.edu.com.

وقام **معهد العالمية للحاسب والتقنية** خلال العام الماضي بالتوسع في نشاطاته عبر إنشاء إدارة متخصصة للمشاريع، تعمل على تدريب موظفي الشركات الكبرى والجهات الحكومية في مجال تطوير التطبيقات الإدارية والمالية. كما بدأ المعهد بنشاط توفير المناهج والمدربين لتدريس الحاسب الآلي في المدارس الإبتدائية والمتوسطة في المدارس الخاصة والحكومية.

تعمل العالمية على تطوير معاهدها وتوفير الإمكانات اللازمة لها بصورة مستمرة، وهي ترى ضرورة التوسّع في أنواع التخصصات والإنتشار الجغرافي من خلال انشاء مراكز كبيرة في مدن المملكة الرئيسية مجهزة تجهيزاً كاملاً، وبإمكانات كبيرة، بغية تحويلها الى كليات في المستقبل.



متدربون في معهد العالمية للحاسب والتقنية





العالمية للنظم المتكاملة - صخر

تعتبر **العالمية للنظم المتكاملة** الممثل الحصري لشركة **صخر** لبرامج الحاسب، وهي بالتالي مسؤولة عن تطوير وبيع نظم وحلول تقنية المعلومات، وتوفير الحلول المتكاملة لمشاكل التقنية في المؤسسات الحكومية والخاصة، وتعتمد بذلك على برامج ونظم شركة **صخر**، المصممة أصلاً والمبنية لخدمة اللغة العربية، مع امكانية استخدامها للغة الإنكليزية. كما توفر **العالمية للنظم** جميع الخدمات المرتبطة بهذه الحلول حيث يقدم الفريق التقني وفريق الدعم الفني كل ما يلزم من خبرات ومساندة لعملائها. كما تقدم الشركة حلولاً أخرى تتكامل مع منتجات **صخر**، مثل أنظمة ادارة أعمال الصيانة للشركات والمصانع. وتطمح الشركة أن تكون المزود الأول لحلول الأعمال في مجال أنظمة وأرشفة المعلومات، سواء مع القطاع الحكومي، أو القطاع الخاص.



د. تركي التركي، مدير عام العالمية للنظم المتكاملة – صخر

1 – منتجات الشركة

– **أنظمة حفظ، أرشفة وإدارة الوثائق أراب دوكس:** تقدّم شركة **صخر** للشركات العربية نظاماً عربياً متكاملاً لإدارة الوثائق والمعلومات واستخلاص عناصر البيانات بكافة أنواعها. ويعتبر نظام أراب دوكس لإدارة الوثائق والمعلومات من أهم الأنظمة التقنية المتطورة في العالم العربي، واستحق جائزة أفضل تطبيق للأعمال العربية. وتعمل شركة **صخر** على إضافة المزيد من التطبيقات على هذا النظام خلال العام الحالي 2002.

• **النشر الإلكتروني:** أصبح من الضروري، في عصر المعلوماتية والإنترنت، وفي ظل الكم الهائل من المعلومات والبيانات، استخدام الوسائط الإلكترونية كالإنترنت والأقراص المدمجة. وقامت شركة **صخر** بتطوير نظام للنشر الإلكتروني يتيح للناشرين العرب، النشر الإلكتروني بمستوى عال من الكفاءة والتقنية يماثل ما هو متوفر في اللغات الدولية الأخرى.

– **الترجمة:** طوّرت شركة **صخر** برامج وحلولاً عدة للترجمة عن طريق استخدام مجموعة من أدوات التحليل اللغوي، كالمحلل الصرفي للغة العربية والمشكل العربي الآلي وأدوات فك اللبس اللغوي للغتين العربية والإنكليزية. وجاءت النتيجة على شكل منتجات متقدمة من صخر في مجال الترجمة:

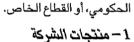
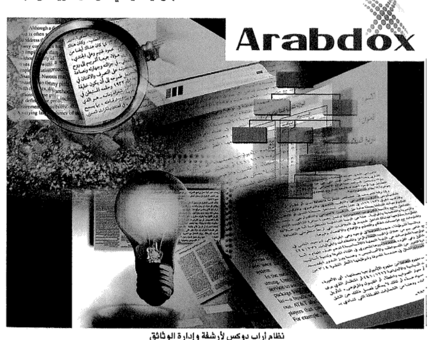
– برنامج مساعد المترجم
– نظام الترجمة للمؤسسات
– بوابة عجيب ajeeb.com للترجمة الآلية والفورية لمواقع الإنترنت.

• **التعرف على النطق والكلام:** تقدّم **صخر** عبر برنامج "الآلة القارئة"، باكورة منتجات صخر في مجال التعرف الآلي على النطق والكلام باللغة العربية، حلاً متكاملاً ثنائي اللغة لمساعدة المكفوفين وضعفاء البصر على انجاز المهام التي تعتمد على الحاسب الآلي. كما يقوم البرنامج بتقديم معلومات أساسية عن الحاسب وكيفية تصفح الإنترنت صوتياً. وتحتوي "الآلة القارئة" على أربعة برامج مختلفة، يؤدي كل منها غرضاً خاصاً، ما يتيح الإستقلالية لذوي الإعاقات البصرية، وتشجيعهم على العمل والدراسة وإنجاز مهامهم اليومية بصورة طبيعية.

• **خدمة جهينة:** أطلقت **صخر** مؤخراً خدمة جهينة المبتكرة، لجمع وتصنيف الأخبار، ضمن موقع ajeeb.com على شبكة الإنترنت. وتؤمن هذه الخدمة البحث المستمر عن المعلومات الجديدة ضمن مئات مواقع الإنترنت العربية والإنكليزية التي تهتم بمنطقة الشرق الأوسط ومن ثم تجميعها وتصنيفها تحت موضوعات رئيسية وفرعية بحيث تصبح في متناول المشتركين.

2 – أقسام الشركة

• **قسم المبيعات:** يغطي قسم المبيعات كافة مناطق المملكة الرئيسية من خلال ثلاثة مكاتب رئيسية في كل من الرياض، جدّة

نظام أراب دوكس لأرشفة وإدارة الوثائق


نظام الأرشيف الصحفي للمؤسسات الإعلامية والصحفية

والخبر. يعتبر العاملون في هذا القسم من أصحاب الكفاءات المعدّين خصيصاً والمدربين على منتجات صخر. ويركز هذا القسم على انشاء علاقة شراكة مع العملاء، مما يسهل العمل ويفتح آفاق تعاون جديدة. من أبرز عملاء الشركة: وزارة الخارجية، وزارة الداخلية، وزارة العدل، وزارة الصحة، مجلس التعاون الخليجي، مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية، بنك التنمية الإسلامي، شركة الكهرباء السعودية...

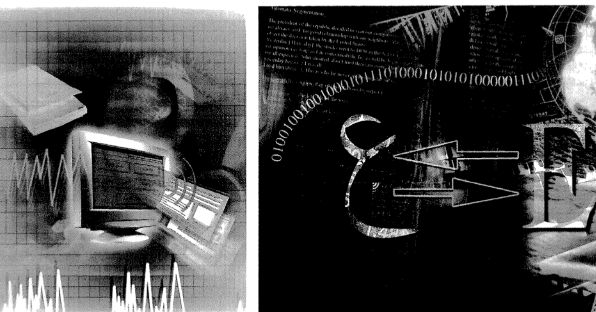
• **قسم التسويق:** يعمل قسم خاص في الشركة على تعريف وتسويق منتجاتها من خلال الندوات والمحاضرات الدورية، بحضور نخبة من أصحاب القرار والمتخصصين في مجالات النظم والحلول، إضافة الى المشاركة في ورش العمل والمعارض المتخصصة في مجال تقنية المعلومات.

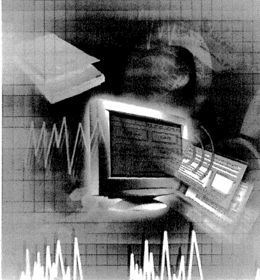
• **قسم الخدمات:** يؤمن هذا القسم الخدمات الفنية المتعلقة بالمشاريع المتكاملة في مجال تقنية المعلومات، من خلال فريق عمل متكامل يقدم خدماته في موقع الشركة أو في مواقع العملاء. ومن الخدمات التي يقدمها هذا القسم: أرشفة الأوراق والمعلومات، ترجمة الأوراق والملفات والكتب، تحويل الأوراق الى نصوص ونشرها الكترونياً على أقراص مدمجة أو على الإنترنت، تطوير برامج ونظم متخصصة حسب متطلبات العميل.

• **قسم الدعم الفني:** يحرص هذا القسم على متابعة العملاء وتقديم الدعم الفني اللازم في مختلف مراحل المشاريع، بدءاً من تقديم المشورة حول المواقع وطرق العمل فيها، الى القيام بزيارات دورية لمختلف العملاء للإطلاع على كيفية سير العمل والتأكد من رضا العملاء والمستخدمين.

• **قسم التطوير:** يقوم هذا القسم بتطوير تطبيقات الحلول حسب احتياجات وطلبات العملاء، وذلك بعد إجراء الدراسات والتحليلات اللازمة لها. ونذكر على سبيل المثال تطبيقات وأنظمة الإنترنت مدعومة بأدوات شركة صخر، مثل محرك البحث الإدريسي والقراءة الآلية OCR.

والجدير ذكره أن المزيد من المعلومات حول شركة صخر ومنتجاتها متوفرة على موقع الإنترنت www.sakhr.com.sa.


برنامج مساعد المترجم للمترجمين المحترفين


برنامج الآلة القارئة للمكفوفين



العالمية للإنترنت والإتصالات

تعتبر العالمية للإنترنت والإتصالات إحدى الشركات الرائدة في مجال الإنترنت في المملكة العربية السعودية، والتي تكرّس جهودها لتوفير الخدمات الملائمة ذات القيمة المضافة لمستخدمي الإنترنت، إضافة الى تقديم حلول الإنترنت للشركات وتطبيقات التجارة الإلكترونية. وقد أصبحت منذ إنشائها في العام 1999، من أهم مقدمي خدمات الإنترنت في السوق السعودية، ومن أكثر الشركات التي تقدم خدمات الإنترنت ذات الجودة العالية.

تهدف الشركة لأن تكون بوابة الدخول لعالم الإنترنت وأن تصبح أكبر مقدم لخدمات وتطبيقات الإنترنت في المنطقة من حيث فعالية التكلفة والإعتمادية طبقاً للمعايير العالمية، وذلك عن طريق الإستمرار في تطوير المنتجات الإبداعية والخدمات التطبيقية والوصول السريع والسهل إلى الإنترنت، إن كان للأفراد، من خلال تطبيق وتقديم المزيد من الخدمات والتقنيات الأكثر تطوراً في المنطقة، أو للشركات، حيث تقوم الشركة بالتركيز على تقديم خدمات التطبيقات لخدمة بعض القطاعات، ومثال على ذلك مشروع باب العمرة الذي يخدم شركات العمرة.

تضمّ العالمية للإنترنت والإتصالات كفاءات وطنية، إدارية ومهنية عالية في


د. بدر البدر، الرئيس التنفيذي لـ العالمية للانترنت والاتصالات

مجالات المبيعات، التسويق، والتقنية وفريق دعم فني مؤهلاً تأهيلاً عالياً لخدمة العملاء والإجابة على جميع استفساراتهم، وذلك على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع، من خلال رقم اتصال مجاني.

• **أهلا إنترنت:** طرحت العالمية للإنترنت والإتصالات مؤخراً في الأسواق منتج "أهلا إنترنت"، الذي يعتبر من أفضل عروض خدمات الربط بالإنترنت في السوق السعودية، من حيث التكلفة ونوعية الخدمات والبرامج المقدّمة. ومن المقرر أن يأخذ هذا المنتج مكان الإشتراكات التقليدية تدريجياً، وبالتالي يمكن التخلص من الإجراءات الروتينية التي تتطلبها تلك الإشتراكات.

ويتيح قرص "أهلا إنترنت" للمستخدم إمكانية تهيئة الجهاز لاستخدام شبكة الإنترنت واستخدام البريد الإلكتروني. كما يحتوي هذا القرص على المترجم الفوري للمواقع الإنكليزية والعربية (قاموس الويب)، ويمكنه ترجمة أي كلمة تظهر على الشاشة أثناء التصفح بالإتجاهين من الإنكليزية إلى العربية وبالعكس، إضافة إلى



احتوائه على مجموعة من أربعة عشر برنامجاً ضرورياً لمستخدم الإنترنت.

وجاء تطوير هذا المنتج نتيجة التعاون الوثيق ما بين العالمية للإنترنت والإتصالات وشركة صخر لبرامج الحاسب، وهو متوفر لدى شبكة موزعي الشركة بشكل اشتراك لشهر واحد و 3 شهور غير محدود الساعات.

• **باب العمرة الإلكتروني:** أطلقت **العالمية للإنترنت والإتصالات** مؤخراً موقع نظام باب العمرة على الإنترنت www.babalumra.com، الذي يتيح لشركات العمرة المتعاقدة مع **العالمية للإنترنت** ووكلائها خارج المملكة، إمكانية تسجيل المعتمرين إلكترونياً ومتابعتهم خلال مختلف مراحل التجهيز وأداء العمرة، الأمر الذي يسهم في بناء هيكل قوي لعدد من الخدمات الإلكترونية عبر شبكة الإنترنت ويساعدها على توفير التكاليف وتسهيل إجراءات السفر وأداء المناسك للمعتمرين.

يذكر أن **العالمية للإنترنت والإتصالات** هي من أوائل الشركات المرخص لها للعمل كمركز خدمة الكتروني للعمرة (مخاع) من وزارة الحج لتقديم خدمات العمرة الإلكترونية. وقامت بالتعاقد مع ما يزيد على نصف الشركات التي تم تأهيلها من قبل وزارة الحج للعمل في مجال العمرة، تحت التنظيم الجديد الذي أصدره مجلس الوزراء مؤخراً.

إن ذلك النجاح المتميز نابع عن اسم عريق في تقنية المعلومات وتطبيقات الإنترنت، إضافة الى الأسعار المنافسة التي قدمتها **العالمية للإنترنت والإتصالات** لتكون بذلك من الشركات الرائدة التي تطبق لاول مرة مبدأ الحكومة الإلكترونية وفكرة مزود خدمة التطبيقات.

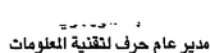
جائزة القرن

فازت شركة العالمية للإنترنت والإتصالات بجائزة القرن السعودية في تقنية المعلومات التي تمنح لأفضل مزود لخدمات الإنترنت للشركات، وذلك خلال المؤتمر السعودي الدولي الذي عقد في شهر أيار/ مايو من العام الماضي 2001. وقد جاء ذلك تقديراً لدعم الشركة للعديد من المواقع الإلكترونية التي لها دور مؤثر في النشاطات الإجتماعية وفي تعريب خدمات الإنترنت.

HARF حرف

شركة حرف لتقنية المعلومات





مدير عام حرف لتقنية المعلومات

عملت حرف منذ انشائها على توسيع دائرة التعريف بالإسلام ونشر الثقافة الإسلامية والمعارف الإنسانية والمعلومات الموثقة والمعتمدة التي تلبي حاجات المسلمين على مختلف أنواعها، في الأسواق المحلية، الإقليمية والدولية وبلغات متعددة. واستخدمت حرف في توصيل رسالتها النشر الإلكتروني، فقامت ببناء وتطوير العديد من المواقع الإسلامية على الإنترنت، وانتجت سلسلة من البرامج الإسلامية المتخصصة على اسطوانات الليزر ووفّرتها على الإنترنت. وتعاونت مع الشركات المصنعة لأجهزة الجيب الإلكترونية الشخصية وزودتها بمحتويات **حرف** بالنص والصوت. وتتويجاً لجهود الشركة في تقديم خدماتها ومنتجاتها وفقاً لأعلى مواصفات الجودة العالمية، حصلت الشركة على شهادة مطابقة الجودة العالمية أيزو ISO 9001.

وتتلخص خدمات شركة **حرف** للمؤسسات والمواقع والأفراد بالآتي:

- **النشر الإلكتروني للكتب والموسوعات الإسلامية:** تقوم الشركة بخدمة إعداد الكتب والموسوعات الإسلامية للنشر على الإنترنت والخدمات المصاحبة لها.
- **تصميم المواقع والبوابات العربية والإسلامية:** تقدّم **حرف** خدمة تصميم المواقع والبوابات ذات الصورة العربية والإسلامية لصالح المؤسسات والهيئات والأفراد، باستخدام أحدث التقنيات.
- **خدمة البحث الصرفي لمواقع الإنترنت العربية والإسلامية:** تضمّ هذه الخدمة أنواعاً متعددة للبحث الصرفي تشمل البحث عن كلمة باللواصق أو عن اشتقاقات الكلمة على مستوى الجذر أو البحث عن جملة أو البحث المنطقي...، ويتم التعامل مع هذه الخدمة من خلال الإنترنت باستخدام كلمة سر تبعاً للإتفاق المسبق مع الشركة .
- **واجهة كتابة المقالات الإسلامية على الإنترنت:** تقدم **حرف** واجهة محرر النصوص الإسلامية على الإنترنت لتسهيل تحرير المقالات وتخريج الأحاديث التي ترد في المقال على كتب الحديث التسعة: البخاري، مسلم، الترمذي، أبو داود، النسائي، ابن ماجه، الدارمي، مسند أحمد، الموطأ.
- **التصنيف الموضوعي الآلي لمحتويات المواقع الإسلامية:** يسمح نظام التصنيف الآلي بتصنيف صفحات موقع الشركة الخاص بها على شجرة للموضوعات الإسلامية تضم عشرة آلاف موضوع مصنفة حسب الموضوعات الإسلامية الرئيسية: فقه، عقيدة، أصول، آداب، سيرة، علوم القرآن، حديث، تاريخ. ويتم بناء واجهة موضوعية جديدة للموقع، بحيث يستطيع مستخدم الموقع تصفح محتوياته من مدخل موضوعي.
- **التشكيل الآلي للنصوص الإسلامية على مواقع الإنترنت:** يقوم الشكل الآلي بتشكيل النصوص الإسلامية بدقة تصل الى 95 في المئة آلياً، بعد أن يرسل المستخدم عنوان الموقع الذي يرغب في تشكيله.
- **التخريج الآلي للأحاديث النبوية الشريفة في النصوص الإسلامية على مواقع الإنترنت:** يقوم النظام بتخريج الحديث بعد كتابة نصه في النموذج المعدّ لذلك، على كتب السنة التسعة: البخاري، مسلم، الترمذي، أبو داود، النسائي، ابن ماجه، الدارمي، مسند أحمد و الموطأ. ويتم ارسال تخريج الحديث بواسطة البريد الإلكتروني الى المستخدم.
- **الترقيم الآلي لآيات القرآن الكريم في النصوص الإسلامية على مواقع الإنترنت:** يقوم النظام بزيارة الموقع، بعد ادخال عنوانه في النموذج الخاص على الإنترنت، وتحليله واستخلاص الآيات وعزوها الى المصحف الشريف بحيث يتم كتابة اسم السورة ورقم الآية مع كل آية تظهر في الموقع.
- **خدمات معلوماتية:** تقدم الشركة خدمات معلوماتية للكتاب والباحثين في العلوم الإسلامية، وتزودهم بكافة المعلومات من مئات المصادر الإسلامية المتوفرة بصورة الكترونية.
- **عرض المقالات والأخبار الإسلامية:** توفر الشركة خدمة تزويد مواقع الإنترنت بقناة لعرض المقالات/ الأخبار الإسلامية اليومية من مئات الصحف والمجلات العربية والإنكليزية على الإنترنت.
- **ترجمة الصفحات/ المواقع الإسلامية:** تقدم **حرف** خدمة ترجمة المواقع الإسلامية على الإنترنت من العربية إلى أي من اللغات الآتية: الإنكليزية، الفرنسية، الألمانية، الأسبانية، الأوردو، الهوسا، الماليزية، الأندونيسية، وبالعكس.
- **تطوير البرامج:** تتوفّر خدمة بناء وتطوير البرامج الإسلامية للمؤسسات والهيئات، بتقنيات الوسائط المتعددة (Multimedia) على مواقع الإنترنت أو الأقراص المدمجة.
- **استضافة وإدارة مواقع المؤسسات والهيئات:** تتمّ الإستضافة وادارة الموقع على مزودات الشركة في الولايات المتحدة الأميركية الموجودة عند شركات عالمية مضيفة مشهود لها بالكفاءة والإعتمادية العالميتين.

أهم البرامج التي أنجزتها حرف لتقنية المعلومات

- برامج القرآن الكريم
- برامج الحديث الشريف (موسوعة الحديث الشريف)
- برامج الفقه الإسلامي (جامع الفقه الإسلامي)
- برامج الفتاوى (الفتاوى الإقتصادية، مجموع فتاوى ابن تميمة)
- برامج الأطفال الإسلامية (رشيد في عالم القرآن، سلسلة قصص الأنبياء، رحلة الى المساجد الثلاثة).

أهم المواقع التي صممتها حرف واستضافتها على الإنترنت

- موقع الإسلام www.al-islam.com
- موقع الشيخ ابن باز www.binbaz.org.sa
- موقع البنك الإسلامي للتنمية www.isdb.org
- موقع مجمع الملك فهد بن عبدالعزيز لطباعة المصحف الشريف www.qurancomplex.com
- موقع الحج والعمرة www.tohajj.com
- موقع جامع شيخ الإسلام ابن تيمية www.taimiah.org



الإسم الجامع لرواد تقنية المعلومات

عشرون عاماً مضت ومازالت مجموعة العالمية الرائدة في مجال تقنية المعلومات في المملكة. فهي تحشد خبراتها الطويلة ومعرفتها العميقة لتقدم خدمات متكاملة عبر شركاتها التي تعتبر كل منها رائدة في مجال تقنية المعلومات.

العالمية للإنترنت: إحدى الشركات الرائدة في تقديم خدمات الإنترنت من الاشتراكات والبطاقات المدفوعة إلى تطوير واستضافة المواقع ثنائية اللغة وحلول الشبكات الافتراضية الكبرى، أنظمة الأعمال الإلكترونية وتقديم التطبيقات على الإنترنت.

العالمية للالكترونيات: توفر حلول التقنية عبر شقيقاتها من الشركات مثل صخر وحرف، وشراكتها مع ميكرو سوفت، ايسر، ديل، سيسكو، ٣كوم، اكستريم نتويرك، كاشفلو، سيمنس ويونيماكو.

معاهد العالمية: توفر التعليم والتدريب لمستخدمي الكومبيوتر من خلال ٧٤ فرعاً منتشرة في مدن المملكة يعمل فيها أكثر من ٥٠٠ موظفا، لتكون الرائدة في تعليم وتدريب تقنية المعلومات في المملكة.

صخر للنظم: الشركة الرائدة في تطوير البرامج العربية، حلول التجارة والحكومة الإلكترونية.

شركة حرف لتقنية المعلومات: رائدة تطوير البرامج الإسلامية التي تمت ترجمت معظمها إلى لغات عديدة منها الإنجليزية، الفرنسية، الألمانية، التركية، الإندونسية، والملايي. وهي تصدر من خلال برامج رئيسية مضمون توافقها مع كل وسائط النشر.

العالمية الإسم الرائد في تقنية المعلومات

بورشه Cayenne في خريف 2002


Cayenne s من بورشة

كشفت شركة بورشه الألمانية النقاب عن الصور الأولى لسيارة Cayenne المتعددة الإستخدام، والمجهّزة بأحدث التقنيات المتطوّرة التي تمثّل معايير جديدة في سوق السيارات الرياضية المتعددة الإستعمالات. وينتظر أن تطرح بورشه رائعتها الجديدة خلال الخريف المقبل، بنسختين Cayenne S و Cayenne Turbo. وسيتم تجهيز السيارة الجديدة بمحرّك جديد بالكامل سعته 4511 سم3، من 8 أسطوانات، وقوة 340 حصاناً، وعزم دوران يصل الى 420 نيوتن متر، وتنطلق من الصفر الى 100 كلم/ساعة في غضون 7,2 ثوان، للفئة إس، في حين تصل قوة محرّك التوربو إلى 450 حصاناً، وعزم دورانه الى 620 نيوتن متر، ويلزمه 5,6 ثوان للانطلاق من صفر الى 100 كلم/ ساعة.

العضو المنتدب لشركة بورشه الشرق الأوسط **مارك بيشوب** أشار الى خضوع بورشه Cayenne في العام الماضي الى اختبارات شاملة ودقيقة في صحاري مدينة دبي من أجل ملاءمتها للظروف المناخية القاسية في المنطقة، وظروف القيادة المحلية، وقد اجتازت التجارب بنجاح.

وجهزت Cayenne بنظام الدفع الرباعي الدائم ونظام بورشه لادارة التوازن والإستقرار الذي تمّ تطويره وتعزيزه ليلبي المتطلبات المحددة الخاصة بهذه السيارة، اضافة الى تجهيزها بنظام الإقفال التفاضلي الذي يعمل بين المحاور ونظام التروس الإضافية ذي النسب المنخفضة. وجهزت فئة التوربو بنظام نقل الحركة الآلي تبترونك إس السداسي السرعات.


Cayenne توربو

يتميّز طراز Cayenne بتصميمه الجديد بالكامل والذي يجمع ما بين العديد من التقنيات الرائدة والمتطوّرة، إضافة الى جمعه ما بين الأناقة والشعور بالقوة.

بالنسبة للمقاييس، فإنّ فئة التوربو المجهّزة بجهاز شحن التوربو القوي يبلغ طولها 4,786 مليمتر، مقابل 4,782 للفئة إس. وتتساوى الفئتان بالعرض والإرتفاع، حيث يبلغ عرض السيارة 1,928 مليمتر، في حين يبلغ الإرتفاع 1,699 مليمتر. وتبلغ المسافة ما بين العجلات الأمامية والخلفية 2,855 مليمتر.

...وتطلق 3 سيارات جديدة


كاريرا جي تي تنتظر العام 2003

بعد دراسات عدّة، أعطى المجلس التنفيذي في شركة بورشه الألمانية الضوء الأخضر لانتاج السيارة الجديدة كاريرا جي تي، حيث ستقوم الشركة بانتاج ألف سيارة من هذا الطراز الرياضي على أن يتمّ طرحه في الأسواق العالمية في النصف الثاني من العام 2003.

من جهة أخرى، أطلقت بورشه في الشرق الأوسط سيارتي Tagra 911 وكاريرا 4S. ويتميّز هذان الطرازان بمحرّك سعة 3,6 ليترات بقوة 320 حصاناً و 6800 دورة في الدقيقة.

جاكوار تكرّم موزّعيها في المنطقة

بعد احتفال شركة جاكوار عالمياً بمضاعفة مبيعاتها، قامت جاكوار للتصدير لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بتكريم موزّعيها الذين حققوا تميّزاً بتحطيمهم أرقاماً قياسية في المبيعات للعام 2001.

وقام المديران الإقليميان لجاكوار **جون فول** و **إيريك نيل** بتسليم الجوائز الى كل من **محمد كيلاني** و**أندرو سميث** في دبي، **ونائل الزياني** و**ديفيد بنتلي** في الكويت، و**ميشال طراد** في لبنان، و**عبد الحق ابرشان** في المغرب، و**صخر التون** في سورية.


موزّعو جاكوار في الشرق الأوسط

فورد اكسبلورر 2002 تحظى بتقدير رسمي


فورد اكسبلورر 2002

فازت سيارة فورد اكسبلورر 2002 بجوائز تقديرية من المستهلكين ومعهد التأمين الأميركي لسلامة الطرق السريعة. وقد صنف المعهد الأميركي لسلامة الطرق السريعة اكسبلورر 2002 كأفضل خيار من فئتها في اختبارات التصادم الأمامي. بالاضافة الى ذلك، فقد منحت مجموعة تحكيم تضمّ محررين وموظفين من فريق برنامج السيارات التلفزيوني الأميركي "موتور ويك" سيارة اكسبلورر جائزة "خيار السائقين" كأفضل سيارة عائلية رياضية متعددة الاستخدامات.

كما أتاحت شركة المانع للسيارات، وكلاء فورد ولينكولن وميركوري في قطر، الفرصة لنخبة من أبرز نجوم الغولف لاكتشاف مزايا فورد اكسبلورر أثناء مشاركتهم في بطولة قطر ماسترز للغولف الدولية ما بين 14 و 17 اذار / مارس.

وفورد فوكاس: السيارة الأكثر اعتمادية


فورد فوكاس

تفوّقت فورد فوكاس، السيارة الأكثر مبيعاً في العالم، والخيار الشعبي المفضّل في الشرق الأوسط، على 107 طرازات سيارات مختلفة متوفّرة في ألمانيا، بتصنيفها في العام 2001 كأكثر السيارات ثقة واعتمادية من بين السيارات المستعملة لمدد تراوح بين سنة وثلاث سنوات.

جاء ذلك في تقرير خاص بالسيارات أعدّته هيئة صناعة السيارات (تي يو في) الألمانية ومقرّها الرئيسي في مدينة كولون، وذلك بعد إجراء اختبارات مكثّفة ومضنية أثبتت خلو ما نسبته 92,7 في المئة من سيارات فورد فوكاس التي تمّ اختبارها، من العيوب تماماً.

وأشاد **جيم بيننتيندي** المدير التنفيذي لـ فورد الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بجودة الفورد فوكاس، مشيراً إلى أنّ هذه الاعترافات تعكس مدى جودة الفورد فوكاس وتفوقّها، و"هناك دلائل متنامية تشهد بتفوّق جودة صناعة فورد فوكاس ومستويات متانتها".

"كاديلاك": مركز بكلفة 560 مليون دولار

إنتقلت شركة كاديلاك الى مركز تجميع جديد ومطوّر بلغت كلفة انشائه 560 مليون دولار حيث سيتم فيه انتاج 5 طرازات جديدة. ويُعتبر مصنع لانسينغ الجديد في ولاية ميشيغان الأول لشركة جنرال موتورز في الولايات المتحدة منذ العام 1986، وهو مصمم لانتاج 200 ألف سيارة سنوياً بينها طراز كاديلاك سي تي إس سيدان. وتخضع كاديلاك حالياً لعملية تطوير مرتكزة على مفهوم "الفن والعلم".

وقال مدير كاديلاك في الشرق الأوسط **فادي غصن**: "إنّ ستراتيجية الفن والعلم تتمحور حول إعادة كاديلاك الى جذورها، ويعدّ المصنع جزءاً حيوياً من تلك التقنية".


كاديلاك سي تي إس أول سيارة ينتجها مصنع لانسينغ

الفئة " أي "
من مرسيدس بنز



أطلقت شركة الإمارات للسيارات، وكلاء مرسيدس بنز في أبو ظبي وشركة مشروعات قرقاش، وكلاء مرسيدس بنز في دبي والامارات الشمالية، مرسيدس بنز الفئة "أي" الجديدة الفاخرة وهي أكثر سيارات الصالون نجاحاً في العالم والشرق الأوسط.

وقال **ستيفان باومان**، مدير المبيعات والتسويق لسيارات ركاب مرسيدس بنز في ديملر كرايسلر الشرق الأوسط: "أن الفئة "أي" هي قلب الاسم التجاري لمرسيدس بنز، إذ لا توجد سيارة أخرى في الفئة نفسها تعكس القيم الأساسية لإسمنا التجاري بنفس ما تعكسه الفئة "أي" الجديدة من نواحي السلامة والراحة والتصميم الهندسي والنوعية العالية والتجهيزات الفردية ضمن تصميم متفرّد".

وقال: "تبلغ نسبة الولاء للفئة "أي" في العالم 83 في المئة وأعتقد أنها أكثر من ذلك في الامارات، ولهذا أنا على تمام الثقة بأننا سنحقق مستهدف مبيعاتنا هذا العام. وفي الواقع فإنني على ثقة بأنّ الطلب سيفوق الامداد وعلينا بالتالي الاعتماد على حلم وصبر عملائنا المخلصين. ومنذ إطلاق الفئة "أي" في الشرق الأوسط تمّ بيع أكثر من 18300 سيارة، وكانت مبيعات العام الماضي وصلت الى 2900 سيارة. وعالمياً، بلغ معدل مبيعات الطراز السابق من الفئة "أي" 200 ألف سيارة سنوياً".

"أوبل" أول سيارة
من حيث الجودة



أوبل كورسا الجديدة من أوبل

حازت أوبل لقب "أفضل سيارة من حيث الجودة" وفق دراسة أجرتها مؤسسة الأبحاث "جي دي باور". وأظهرت الدراسة التي نشرتها مجلة السيارات الألمانية "أوتوموبيل فوخ" انخفاض الشكاوى من قبل الزبائن الاوروبيين حول الأعطال الميكانيكية بنسبة 10 في المئة، وحظيت أوبل بأكبر نسبة انخفاض. واعتبر المدير الاقليمي لأوبل وكاديلاك **فادي غصن** أنّ "الجودة العالية التي تميّز عملياتنا التصنيعية هي احدى نقاط قوة أوبل".



من اليمين: مدير جنرال موتورز في جنوب الخليج والشرق الأدنى جون كريسفالوتشي مصافحاً رئيس شركة ليبرتي للسيارات الشيخ خالد بن عبد العزيز القاسمي

وتعزيزاً لوجودها في الشرق الاوسط، عيّنت أوبل شركة ليبرتي للسيارات وكيلاً جديداً في دبي والامارات الشمالية. وشدد مدير جنرال موتورز في جنوب الخليج والشرق الأدنى **جون كريسفالوتشي** على أنّ "تعيين ليبرتي كان قراراً استراتيجياً لفائدة جميع الأطراف"، في حين أوضح رئيس ليبرتي الشيخ **خالد بن عبد العزيز القاسمي** إنه "تمّ الاتصال بجميع مالكي سيارات أوبل للتأكيد لهم على منحهم افضل خدمة ورعاية ممكنتين".

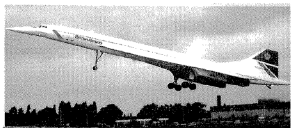
ميني كوبر في دبي

ظهرت في دبي سيارة ميني كوبر الجديدة من انتاج مجموعة بي أم دبليو في احتفال خاص أقيم في فندق ومنتجع دبي مارينا في الجميرة. وقال المدير العام للمركز الميكانيكي للخليج العربي، وكلاء مجموعة بي أم دبليو في دبي والامارات الشمالية، **ستاثيس آي. ستاثيس**: "سيضيف وصول ميني كوبر الجديدة الى أسواق المركز الميكانيكي للخليج العربي بُعداً جديداً الى أعمال وأنشطة الشركة. ولهذا السبب قمنا بتحضير فريق مبيعات خاص بهذه السيارة". ويأتي طراز ميني كوبر بـ3 أبواب مع لمسات من الكروم.



الشيخ أحمد بن محمد بن راشد آل مكتوم يتفقد داخل الميني كوبر مع المدير العام للمركز الميكانيكي للخليج العربي ستاثيس آي. ستاثيس

بريتيش ايرويز تسيّر رحلات إضافية


طائرة كونكورد تابعة للخطوط الجوية البريطانية

مع بداية شهر نيسان/أبريل، تسيّر الخطوط الجوية البريطانية 3 رحلات أسبوعياً بين حلب ولندن بدلاً من الرحلتين الحاليتين. جاء هذا القرار بعد ارتفاع عدد المسافرين من وإلى المدينة السورية الثانية.

من جهة أخرى، تقدّم الخطوط الجوية البريطانية أميالاً مضاعفة 3 مرات لكل من يحجز تذكرته بواسطة الإنترنت طوال الفترة الممتدة من 11 آذار/مارس حتى 15 حزيران/يونيو. ويمكن الانضمام بسهولة إلى نادي المسافر المتميز للاستفادة من هذا العرض من خلال ملء الإستمارة الخاصة الموجودة لدى وكلاء السفر أو مكاتب British Airways. وإضافة إلى تجميع الأميال، يحصل المسافر على أولوية السفر على الرحلات المزدحمة واختيار المقعد المفضل والاستفادة من صالات الاستراحة المنتشرة في جميع أنحاء العالم.

ولغاية اليوم، قامت الخطوط الجوية البريطانية بنقل ما يزيد عن 2,5 مليون راكب على متن طائراتها الكونكورد منذ دخول هذه الطائرة الخدمة العام 1976. وقد استثمرت الشركة 14 مليون جنيه استرليني ضمن برنامج يهدف إلى إعطاء الطائرة حلة جديدة من الداخل والخارج.

جامكو تفوز بعقد مع سلاح الجو الملكي البريطاني

فازت شركة الخليج لصيانة الطائرات (جامكو) بعقد جديد مع وزارة الدفاع في بريطانيا. مدة العقد 5 أعوام وينص على أن تقوم جامكو بصيانة أسطول طائرات الركاب لوكهيد تريستار L-1011 التابعة لسلاح الجو الملكي. وقال رئيس جامكو الشيخ **أحمد بن نايف آل نهيان** "على الرغم من أن سياسة التنافس في الأسعار هي إحدى متطلبات وزارة الدفاع البريطانية المهمة، إلا أن أبرز عوامل الفوز بالعقد هو الخبرة التقنية المكثّفة التي تتمتع بها جامكو في صيانة هذا النوع من الطائرات".

وفي إطار التعاون المتبادل بين القوات الجوية والدفاع الجوي في دولة الإمارات العربية المتحدة وشركة جنرال إلكتريك وشركة الخليج لصيانة الطائرات (جامكو)، تمّ توقيع اتفاقية صيانة وتعمير واختبار محركات الطائرات العسكرية من طراز T700-GE-701C الخاص بطائرة الأباتشي وكذلك CT7-GE-9C الخاص بطائرة الكاسا CN235 إضافة إلى محركات جنرال إلكتريك F110-GE-132 التي تخص طائرات F16. ووقع الاختيار على جامكو لتكون مركزاً لورش الصيانة.

مركز عملانية المنطقة الحرة في مطار دبي

أعمال توسّع لـ "دناتا للشحن"

تنوي دناتا للشحن إنفاق 16 مليون درهم لمضاعفة مساحة مركز عملانية المنطقة الحرة (FLC) في المنطقة الحرة في مطار دبي بعد ان مضى نحو 30 شهراً على افتتاح المركز.

وسيُضاف على المركز مساحة 10 آلاف متر مربع كمستودعات، و2300 متر مربع لبناء مكاتب طيران. ومواكبة لهذه الخطوة، تعتزم دائرة الطيران المدني توسيع مواقف الطائرات في الجهة الشمالية للمطار.

طيران الإمارات ترفع قدراتها الاستيعابية



نظراً للطلب الشديد على السفر ما بين دبي وبريطانيا، تعتزم طيران الإمارات زيادة رحلة يومية إلى مطار جاتويك بالإضافة إلى زيادة قدراتها الاستيعابية على خط هيثرو. واعتباراً من 1 آب/أغسطس المقبل، تسيّر الشركة 4 رحلات إضافية إلى لندن جاتويك وتضيف في 2 أيلول/سبتمبر 3 رحلات أخرى ليصبح عدد رحلاتها الأسبوعية إلى جاتويك 14 رحلة، على ان تستبدل طائرات ايرباص A.330 التي تتضمن 243 مقعداً بطائرات بوينغ أي بزيادة 137 مقعداً.

وكانت طيران الإمارات وقّعت مذكرة تفاهم مع تحالف جنرال إلكتريك وبرات أند وتني لصناعة محركات الطائرات التجارية لشراء محركات من نوع "جي بي 7000" لطائرات إيرباص إيه 380 – 800. وتبلغ قيمة الصفقة نحو 1,5 مليار دولار. وقال رئيس دائرة الطيران المدني في دبي ورئيس طيران الإمارات الشيخ **احمد بن سعيد آل مكتوم** "نحن بحاجة لمحركات طائرات قوية قادرة على تسيير طائراتنا الجديدة وذلك لمواكبة النمو والتطّور المتواصلين اللذين تشهدهما طيران الإمارات التي أصبحت شركة عالمية".

على صعيد آخر، تخطط "الإمارات للشحن الجوي" لتطوير نظام "سكاي تشين" لإدارة سلسلة الشحن على مدى الأشهر الستة المقبلة بهدف تحسين قدرة العملاء على استخدام هواتفهم المحمولة في إدارة عملياتهم التجارية. وتتيح المزايا التي يجري العمل على تطويرها اتصالات مجانية وإمكانيات التراسل.



"كوروم" تحتفل بنجاحها في الشرق الأوسط

في حضور ممثلين عن الصحافة العربية، أقامت "كوروم" CORUM في السابع والعشرين من الشهر الماضي، حفلاً ساهراً كبيراً في "فاريا"، وهي مركز تزلّج مشهور جداً يقع بالقرب من بيروت (على بُعد 55 كلم، وارتفاع 1900 م)، لرجال الأعمال العرب الذين يوزّعون ساعات هذه الماركة السويسرية العريقة في الشرق الأوسط (بما في ذلك تركيا) وأوروبا الشرقية والقارة الأفريقية.

وقد بدأ الاحتفال بمؤتمر صحفي، حضره ميشيل بيتلو Michel Pitteloud المدير العام، وكارين فيتمر Karine Wittmer مديرة التسويق والعلاقات العامة، وكذلك جان مارك بيكينيو Jean-Marc Pequignot المسؤول عن الشرق الأوسط.

بدأ المؤتمر بعرض فيلم قصير (مدته 2,30 دقيقة) ولكنه معبّر جداً قدّم بصورة فنية أحدث الموديلات التي ابتكرتها "كوروم" وهي "بيكينغهام" و"روكيت" و"الثريا".. كما عرضت "كوروم" أحدث موديل لـ"بابل" الذي أحرز نجاحاً هائلاً في معرض بال (بازل) لهذه السنة، والذي لقي ترحيباً كبيراً من جميع الذين شاهدوه.



كما عرضت المؤسسة العريقة، لمحات من حملتها الإعلانية المقبلة، التي ستحدث ضجة إعلامية لأنّها تشكّل قفزة نوعية في إعلانات "كوروم" لربطها بين "الإنتاج" من ناحية، وبين "وضع" معين، يمنح الساعة "شخصية" خاصة، تجعلها مقرّبة من المستهلك، وتتعلّق بحياته اليومية الخاصة، أو العائلية، أو المهنية. وقد لاقى هذا العرض ترحيب الحاضرين من رجال الأعمال والإعلام والإعلان كافة.

بعد ذلك دعي الجميع إلى حفل عشاء ساهر فاخر، تخللته بعض القطع الموسيقية، والأغاني الشرقية والفقرات الترفيهية التي أسرّت المدعوين وأضحكتهم وأدخلت إليهم المسرّة والبهجة.

وكانت "كوروم" احتفلت في اليوم السابق لهذه السهرة، بقدوم كافة موزّعيها في: المملكة العربية السعودية، الإمارات، الكويت، قطر، البحرين وعُمان... وكذلك تركيا، أوروبا الشرقية وأفريقيا... بحضور موزّع "كوروم" في لبنان. وقد أشاد الجميع بالجهود التي تبذلها المؤسسة في مجالات الابتكار المتجدد، والتصميم العصري الذي يواكب "الموضة"، أو هو ينطلق بها في اتجاهات جديدة تلاقي، فور عرضها، نجاحاً باهراً. كما أشاد الجميع بالحملات الإعلانية التي تقوم بها المؤسسة في الصحافة العربية.

وهكذا أمضى الجميع أوقاتاً سعيدة، اطّلعوا خلالها على أحدث ما تبتكره "كوروم" CORUM للمستهلك الأنيق العربي والغربي بصورة عامة من موديلات جميلة وجذابة. ■



"تاغ هوير" تطلق ساعة "فورمولا وان"



أطلقت تاغ هوير، كبرى الشركات السويسرية الرائدة في مجال صناعة الساعات الرياضية للمحترفين، الساعة الجديدة "كيريوم فورمولا واحد كرونوغراف" "Kirium Formula 1 Chronograph" التي تعدّ أحدث ساعة في مجموعة ساعات كيريوم، والتي تجمع بين أعلى درجات التقنية الحديثة والدقّة المتناهية في ضبط الوقت، وهي من العوامل الأساسية المرتبطة بعالم رياضة سباق سيارات الفورمولا واحد.

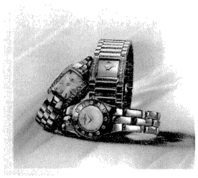
وأطلقت تاغ هوير مجموعة ساعات كيريوم في العام 1997 ومنذ ذلك الحين اكتسبت المجموعة سمعة كبيرة، حيث أنها تجمع بين التصميم المبتكر والتقنية المتقدّمة. وتضمّ الساعة "كيريوم فورمولا واحد كرونوغراف" "Kirium Formula 1 Chronograph" سبع وظائف محددة، إضافةً إلى أنها تعدّ أيضاً الساعة الكرونوغراف الوحيدة القادرة على ضبط الوقت بدّقة كبيرة تصل إلى 100/1 جزء من الثانية.

ألماس وستيل مع بوم وميرسييه

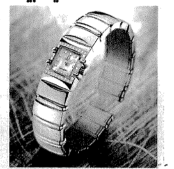
ابتكرت بوم أند ميرسييه للساعات مجموعة جديدة (هامبتون، كاتواك، ولينيا) من الستيل المطعمة بالألماس لتواكب العصر.

وتتداخل المعادن في ساعات بوم وميرسييه في موديلات مبتكرة وعصرية ترضي أذواق الباحثين عن الجمال.

الألماس... أكثر الأحجار الكريمة نقاء في أكثر المعادن صلابة... الستيل. يتطلّب الأمر مهارة حرفية عالية، فالستيل في تطويعه أكثر صلابة من الذهب، إلا أنّ النتيجة النهائية تجمع فن صناعة الساعات ببراعة فائقة والإحساس بجمال الألماس والستيل في ساعة لا مثيل لها. تحيط هذه الساعات نفسها بهالة مضيئة ونور فضي يتناغمان ليسحرا الأنظار.



أنّا كورنيكوفا في معرض أوميغا في دبي



على الرغم من برنامجها المثقل بالنشاطات في دبي، اقتطعت نجمة التنس العالمية **أنّا كورنيكوفا** بعض الوقت لزيارة معرض أوميغا في مركز التسوّق "سيتي سنتر" لتقديم ساعة أوميغا كونستيليشن بانغل الفاتنة، بحضور نخبة من المدعوين المرموقين، والعديد من مراسلي محطات التلفزيون والصحف والمجلات.

وبعد كشف النقاب عن العلبة الجديدة لعرض مجموعة كونستيليشن بانغل، تسلّمت **أنّا** هدية قيّمة من **عبد الحميد صديقي**، صاحب معرض أوميغا، وهي عبارة عن ساعة أوميغا كونستيليشن بانغل بالذهب الأبيض. والمفاجأة التي أدهشت الحضور كانت بتوجيه **أنّا** كلمة لـ **صديقي** وباللغة العربية تشكره فيها على هديته الثمينة.



شركة 3M وملصقات الطبع الفريدة

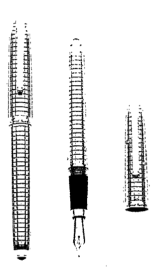
أذهلت شركة 3M زوّار معرض اللوحات الإعلانية في الشرق الأوسط الذي عقد مؤخراً في دبي، لما قدمته من تكنولوجيا جديدة في عالم تطبيق الرسوم الدعائية على المركبات ومنتجات الرسوم البيانية الابتكارية.

وقال **وليد فغالي**، مدير المبيعات في قسم الرسوم البيانية التجارية: "نعتبر أنّ وجود هذا القسم في منطقة الشرق الأوسط يمثل أهمية قصوى حيث تشهد طباعة الملصقات الرقمية ازدهاراً وتقدّماً".

من جهة أخرى أطلقت شركة 3M في معرض الصحة العربي مجموعة جديدة من المنتجات الخاصة بالعناية البيطرية إضافة الى مجموعة من المنتجات الطبيّة المتخصصة.



أقلام ثمينة من كارتييه



أطلقت كارتييه مجموعة من الأقلام الثمينة "لوبي كارتييه بريشيوس بنز" التي تستجيب لسلسلة من التحدّيات الفنية والجمالية.

من المجموعة قلم من الذهب بخطوط ترصيعات ألماس متناظرة، وقلم من الذهب بتصميم شبكة، وقلم من الذهب بتصميم شبكي مرصع بالألماس. وفي المجموعة كذلك قلم حبر جاف صغير من الذهب بتصميم لولبي، وآخر مماثل مرصع بالألماس.

الشركة العربية للتوزيع الرقمي

أعلنت الشركة العربية للتوزيع الرقمي، التي تدير 3 باقات تلفزيونية بنظام الخدمات المدفوعة (الأوائل وفيرست نت وبهلا) اعتماد شركة الكويت للتوزيع الرقمي كموزع رابع لها في سوق الكويت. وتشمل خدمات الشركة أكثر من 60 قناة ترفيهية.

وعدّلت الشركة مؤخراً عروض الاشتراك لتشمل اختيارات مرنة للدفع وأسعار تنافسية جداً: 6,3 دينارات كويتية لباقة الأوائل، و7,4 دينارات كويتية لباقة فيرست نت، و6,5 دينارات كويتية لباقة بهلا الآسيوية. ويمكن للمشاهدين في دولة الكويت الاستفادة من هذه العروض الخاصة.

"سكالا" تدشّن مكاتبها في مدينة دبي للإنترنت

دشّنت شركة سكالا المتخصصة بتطوير حلول تخطيط موارد الشركات مكاتبها في مدينة دبي للإنترنت في خطوة تستهدف تعزيز تواجدها في منطقة الشرق الأوسط والتوسع مستقبلاً الى دول الخليج والمشرق.



من اليمين: أحمد بن بيات، الرئيس التنفيذي لمدينة دبي للإنترنت وزياد عقرباوي

وقال زياد عقرباوي، مدير عام "سكالا": "نتطلع الى مضاعفة عدد شركائنا في المنطقة هذا العام من خلال توقيع اتفاقيات مع وكلاء في: الكويت، البحرين، قطر، عمان ولبنان. وهذه الشبكة الجديدة ستتكامل مع شبكتنا الحالية المتواجدة في السعودية وباكستان، الأردن والمغرب، اضافة لشركة شقيقة في مصر".

ويعمل في "سكالا" 570 موظفاً، ولها شبكة متوسّعة باستمرار توفّر برامج وخدمات بأكثر من 30 لغة في أكثر من 100 دولة.

"تي بي دبليو أي/رعد" يتابع برامج التدريب

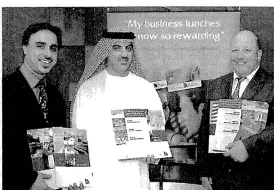


عقدت شبكة "تي بي دبليو أي/ رعد" الشرق الأوسط اجتماعها الإقليمي السنوي في فندق رويال مريديان في دبي وشارك في الاجتماع الذي استمر ثلاثة أيام أندره رزق وغسان قصابجي ورنا شلهوب عن وكالة "تي بي دبليو أي/ رزق"، إضافة إلى رؤساء ومديري مكاتب الشبكة في الشرق الأوسط، كما حضر هذا الاجتماع من شبكة تي بي دبليو أي العالمية ريدج لاسكاريس، جون هانت، دايفيد رايت وجوليو شيماتو.

وتعدّدت فعاليات هذا اللقاء حيث تميّزت بتنوّع البرامج التدريبية والترفيهية، إضافةً إلى حلقات تدريب خاصة ومباريات بين جميع المشاركين.

يذكر أنّ وكالة "تي بي دبليو أي/ رعد" هي الوكالة الأصغر سناً، ومع ذلك فهي الأسرع نمواً في الشرق الأوسط. وقد فازت الوكالة بالعديد من العملاء في السنة الثانية من دخولها أسواق المنطقة، واستطاعت أن تبني شبكة إقليمية متكاملة لتقدم كافة الخدمات لعملائها في الشرق الأوسط.

"كومبانيون بوينتس" وخدمات السفر



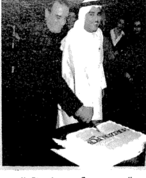
بيكي كارلرا، مدير كومبانيون بوينتس وعبدالله قاسم، رئيس مجلس ادارة شركة ايميراتيس لويالتي، وليوفيوترل، مدير أكسيس للعطلات حول العالم خلال إعلان كومبانيون بوينتس عن إضافة قطاع السفر الجديد

أعلنت إدارة برنامج "كومبانيون بوينتس" الخاص ببطاقات الولاء، إضافة قطاع جديد يفيد منه المنتسبون هو قطاع السفر.

يذكر أنّ فكرة كومبانيون بوينتس قامت على مبدأ المكافأة على أسلوب الحياة العصري، وهي الأولى من نوعها في الشرق الأوسط، وهي تقدّم للمقيمين في دولة الإمارات العربية المتحدة فوائد متعددة عبر برنامج ولاء فريد من نوعه بواسطة بطاقة ذكية تشمل خدماتها أكثر من 1000 موقع في الإمارات.

ويشمل البرنامج تشكيلة واسعة من الخدمات مقسّمة إلى خمسة قطاعات من المطاعم إلى الترفيه والرياضة والتسوّق، إضافةً إلى خدمات أخرى مثل العلاج والتأمين والتبرعات للجمعيات الخيرية.

هورايزون تحتفل باليوبيل الفضي



عبد الحميد صديقي ومروان رزق، المدير التنفيذي لشركة هورايزون إف. سي. بي في منطقة الخليج العربي، يقطعان قالب الحلوى احتفالاً بذكرى اليوبيل الفضي

إحتفلت شركة هورايزون إف. سي. بي. للدعاية والإعلان باليوبيل الفضي لإنطلاقتها، وفي المناسبة، وجّه مؤسس الشركة ورئيسها التنفيذي رفيق سعاده إلى الموظفين كلمة، كما تمّ توزيع الهدايا التذكارية.

وفيما نوّه سعاده بالنمو الذي حققته الشركة على مدى 25 عاماً، قال هاري ريد، رئيس شركة FCB: "نشعر بالفخر لما تقوم به شبكتنا في منطقة الشرق الأوسط، هورايزون إف.سي.بي التي تمتلك فريق عمل رائع بإمكاننا الركون إليه على الدوام".



من اليسار: كلايف سوريل، المدير الأعلى لقسم التصميم والإبداع، مروان رزق، المدير التنفيذي لشركة هورايزون إف. سي. بي. في منطقة الخليج العربي، وشكري الهليل مدير الحسابات

مبادرة بيئية لـ ماستر فودز

أطلقت شركة ماستر فودز – الشرق الأوسط، والتي تعدّ أكبر شركة مصنّعة للشوكولا في المنطقة، مبادرة بيئية بإنشائها مركز ECO لإعادة التصنيع.

ويقع المركز الجديد في مقرّ مصانع ماستر فودز، وقد تمّ افتتاحه من قبل **رولا قمحاوي**، المدير العام لشركة ماستر فودز الشرق الأوسط **وجون حسن**، مدير المبيعات في شركة ماستر فودز، **ويوسف كاظم**، مدير قسم صحة وأمن وسلامة البيئة في المنطقة الحرّة في جبل علي **وعبد الله حيدر**، المدير العام لصحة وسلامة البيئة في المنطقة الحرّة في جبل علي. وسيستخدم مركز ECO لإعادة تصنيع أوراق المهملات والعلب المعدنية والمواد البلاستيكية والزجاجية التي يقوم موظفو ماستر فودز بجمعها حيث ترسل بعدها لشركات إعادة تصنيع الورق والزجاج والبلاستيك والعلب المعدنية في المنطقة الحرّة لجبل علي.

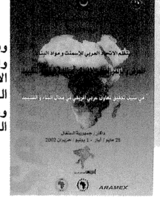


يوسف كاظم (الثاني من اليسار) رولا قمحاوي اثناء إطلاق المبادرة

الاتحاد العربي للإسمنت ومواد البناء

ينظّم الاتحاد العربي للإسمنت ومواد البناء "المعرض والمؤتمر العربي الأفريقي لصناعة مواد البناء والتشييد" الذي سيقام في السنغال (داكار) بين 28 أيار/مايو و1 حزيران/يونيو 2002.

تشارك في المعرض والمؤتمر: الشركات العربية المصنّعة لمواد البناء والمنتجة للمواد الخام الداخلة في صناعة مواد البناء. وشركات البناء والتشييد والمقاولات والمؤسسات الاستثمارية، إضافة الى الشركات العالمية لمعدات ومستلزمات مصانع مواد البناء.



دي. إتش. إل. توسّع وجائزة




الفريق الأول الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم يسلّم الجائزة إلى ديفيد وايلد، مدير عام دي. إتش. إل. الإمارات، وبدا سلطان بن سليم، المدير التنفيذي للمؤسسة العامة للموانئ والجمارك والمنطقة الحرّة في دبي

أعلن أوفي دوركن، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة دي.إتش.إل. وورلد وايد اكسبرس مباشرة عمليات الشركة في أفغانستان. وستبدأ قريباً بتشغيل طائرة شحن تابعة لها بين البحرين وأفغانستان بشكل دوري.

وقررت الشركة افتتاح مركز صيانة للآليات في المقرّ الإقليمي في البحرين، وتسجيل طائرة شحن من طراز بوينغ 757 تحت علم مملكة البحرين، كما قررت الشركة شراء 41 طائرة من الطراز نفسه رافعة أسطولها إلى 251 طائرة.

وتضمّ شبكة دي. إتش. إل. 36 مركزاً إقليمياً و4070 مكتباً وتستوعب 71480 موظفاً.

من جهة أخرى، فازت الشركة بالجائزة الذهبية لجائزة دبي للجودة، اعترافاً بمستوى الخدمات الرفيع الذي توفّره الشركة.

قصة نجاح من شوبار

كارل فريدريش شوفوليه، نائب رئيس شوبار

كارل فريدريش شوفوليه هو نائب رئيس دار شوبار CHOPARD السويسرية الفاخرة لصناعة الساعات، كما يتولى مسؤولية قسم الساعات الرجالية، وقسم الإنتاج في المصنع والقسم المالي.

وكان في إمكان **كارل فريدريش شوفوليه** لولا ميله الشديد وحبّه اللامتناهي للمهنة التي اختارها، أن يلمع في ميادين الفن أو المجوهرات الراقية أو السيارات القديمة الفاخرة.

ولد **كارل فريدريش شوفوليه** في العام 1958 في مدينة فورزهايم الألمانية حيث تمتلك عائلته أحد أكبر مصانع المجوهرات والساعات. وفي سن المراهقة أُرسل **كارل فريدريش** إلى جنيف في سويسرا ليكمل تعليمه في مدرسة داخلية بعدما قرر أهله أنّ هذه الطريقة هي الأفضل من أجل تأمين تربية ثقافية دولية لأيّ شاب مراهق طموح وموهوب.

ويقول **شوفوليه** بأنّ فترة تعليمه في المدرسة الداخلية كانت صعبة، وأنّه عانى في خلالها من الوحدة ومن اضطراره إلى متابعة حصص اللغة الإنكليزية والاختلاط بزملاء كانوا ينتمون إلى جنسيات متعددة جداً، ما أتى في نهاية المطاف بنتيجة إيجابية خاصة بشأن تعلّم التواضع والانفتاح نحو الغير.

وحينما أنهى **كارل فريدريش شوفوليه** تعليمه الدراسي فوجئ بقدوم عائلته من ألمانيا إلى جنيف، مع أخته **كارولين** الأصغر منه بثلاث سنوات ونصف السنة، ما أدّى إلى استمرار العيش في سويسرا والحصول على وظيفة لدى دار مجوهرات معروفة هناك.

وطوال فترة خدمته في هذه الدار تعلّم **كارل فريدريش** أصول مهنة المجوهرات من أسفل السلّم، إلى أن صعد الدرجات المهنية واحدة بعد الأخرى على يدي معلّم متقدّم في العمر لقّنه حرفة ابتكار وتصنيع العلب الذهبية المشغولة يدوياً. ويؤكّد **شوفوليه** أنّه بهذا الشكل اكتسب الخبرة الضرورية التي تجعله الآن يلمّ ويتفوّق بكافة جوانب مهنته من تقنية إلى فنية أو تجارية على السواء.

مديرون

سوني سانون



اختير رئيساً إقليمياً لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة ماستر كارد العالمية، مسؤولاً أمام **آلان هوير**، نائب الرئيس التنفيذي الأول للمجموعة.

عمل **سانون** 15 عاماً في ماستر كارد وشغل مناصب عدة.

باتريك نورمن

تمّ تعيينه مديراً عاماً في شركة كارتييه الشرق الأوسط – مقرّه دبي، ومسؤولاً عن بلدان الشرق الأدنى وبلدان الخليج وشمال أفريقيا.

وانضمّ **باتريك** (الفرنسي) إلى مجموعة كارتييه في العام 1988 وأمضى الـ 11 سنة الأخيرة في الشرق الأقصى.

جان كيرشتاين



أصبح مديراً عاماً لـ شيراتون عمان – فندق وأبراج النبيل، بعد أن كان في مصر (سومه باي). وكان **كيرشتاين** (سويدي) بدأ العمل في فنادق شيراتون في العام 1982.

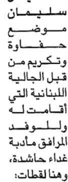
إسماعيل صدقي



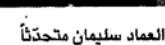
تمّ تعيينه مديراً عاماً لفندق وأبراج شيراتون القاهرة تتويجاً لمسيرته المهنية على مدى 30 عاماً.

و**صدقي** معروف جداً في منطقة الخليج حيث تولّى إدارة فنادق في دبي والرياض.

اللبنانيون في السعودية يكرّمون العماد سليمان



لمناسبة زيارته إلى السعودية بدعوة رسمية، كان قائد الجيش اللبناني العماد ميشال سليمان موضع حفاوة وتكريم من قبل الجالية اللبنانية التي أقامت له وللوفد المرافق مأدبة غداء حاشدة، وهنا لقطات:



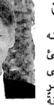
العماد سليمان متحدثاً



قائد الجيش والسفير اللبناني د.بسام نعماني ورئيس الأركان السعودي الفريق أول الركن محمد المحيا يتوسطون بعض أعضاء الجالية اللبنانية في الرياض، من اليمين: المهندس غسان حمية، القنصل علي ظاهر، جميل مارون، المحامي فادي بدوي، المهندس معروف حيدر ود.صالح حمزة

العماد سليمان ورؤوف أبو زكي

مارسيل هولمان



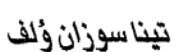




تمّت ترقيته في فندق الشاطئ روتانا إلى مساعد المدير التنفيذي، إضافةً إلى كونه ومنذ عامين مديراً للمأكولات والمشروبات.

وهولمان (هولندي الأصل) بدأ حياته المهنية في هولندا وبلجيكا مع مجموعة أكور.

تينا سوزان وُلف





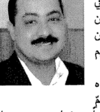
انضمّت إلى فندق الشاطئ روتانا في أبو ظبي بصفة مديرة مطعم براوهاوس الألماني، وهي ألمانية الأصل.

لويس سكوتو

تمّ تعيينه مديراً عاماً للخدمات المصرفية للأفراد في بنك الإمارات الدولي.

وكان سكوتو الذي يملك خبرة 28 عاماً عمل في سيتي بنك ثمّ بنك الرياض فبنك الكويت الوطني، ثمّ عمل لمدة عامين في شركة فورد قبل أن ينضمّ إلى البنك.

علاء حموده



تمّ تعيينه مديراً للمبيعات في منتجع راديسون ساس غولدن ريزورت–شرم الشيخ.

وحموده (37 عاماً) انضمّ إلى المنتجع قادماً من فنادق ومنتجعات حياة في مصر، وشغل فيها منصب المدير الإقليمي للمبيعات.

ظافر طاهر

تمّ تعيينه مديراً اقليمياً للتسويق لدى شركة فورد الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وكان طاهر شغل منصب مدير إقليمي لشركة تيم يونغ أند روبيكام للإعلان في دبي.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Butec
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400 PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN MALAYSIA
TEL: +3 7729 6923
FAX: +3 7729 7115
E-mail: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Ms. Olga MARTINEZ
C/ Cea Bermudez, 12 Attico
28003 MADRID - SPAIN
Tel : 00 34 91 553 66 16
Fax: 00 34 91 554 46 64

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10, SUISSE
TEL: (21) 654 40 00
FAX: (21) 654 40 04

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP, U. K.
TEL : (00-44-207) 630 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AdMarket International
105 Woodrow Avenue
Southport, CT 06490 USA
Telephone: (203) 319-1000
Fax: (203) 319-1004
Email: info@admarketintl.com
Website: admarketintl.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINES 4 CH - 1005 LAUSANNE, SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index



بدعم مستمر من شل،
زادت نسبة السعوديين في إدارة «صدف»
من ٥٠٪ قبل ١٠ سنوات إلى ٩٢٪ اليوم.
تأخذ شل على عاتقها مسؤوليات جدية في أي مشروع. ولهذا تلتزم فعلياً بتطوير خبرات المواطنين في البلد المضيف.
برامج التدريب الادارية والتقنية التي تجريها شل، تصل المواطنين بأحدث مستجدات التكنولوجيا وآخر أساليب ادارة الأعمال. إضافة إلى أننا نشجع المواطنين اللامعين على قبول مراكز قيادية في شركات شل حول العالم حيث يصقلون مواهبهم ويطورون قدراتهم في محيط عملي جديد.
هذه الخبرات التي يتحصل عليها المواطنون تلعب دوراً فعالاً في نجاح شركاتهم في وطنهم الأم.
وتضمن أيضاً أن تدار هذه الأعمال - بمرور الوقت - بغالبية من مواطني البلد المضيف.
وتفخر شل بتولي شركائها المواطنين السعوديين مهام العمل ممثلين في شركة صدف التي حصلت على جائزة الأمير نايف بن عبدالعزيز للسعودة عن قطاع الصناعة، وذلك لتطبيقها نظام السعودة بنسبة ٩٢٪.
تؤمن شل أن الأعمال المحلية أفضل ما تدار بعقول مواطنين محليين. واليوم، في أكثر من ١٥٠ دولة حول العالم، يدير شل أغلبية من مواطني هذه الدول. وبمساعدة المواطنين في تطوير قدراتهم لتلائم أرفع المستويات العالمية، شل وشركاؤها والمجتمعات التي تتواجد فيها يستفيدون جميعاً في الوقت نفسه.
وهذا هو جوهر المشاركة في نظرنا.
الشركة السعودية للبتروكيماويات (صدف) هي شركة مناصفة بين الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) وشل.
شركاء للناس والكوكب

